



"სხვისი ფულის" გამოყენების ეფექტიანობა - ქართული სტარტ-აპების  
შეფასება

ანა ქაცარავა ზურაბ

მაისურაძე რუსუდან

ელერდაშვილი

წარდგენილია - ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრის აკადემიური ხარისხის  
მოსაპოვებლად მენეჯმენტში

ხელმძღვანელი: აკაკი მოსახლიშვილი, ეკონომიკის მაგისტრი

ბიზნესისა და ტექნოლოგიების უნივერსიტეტი

თბილისი, 2019

## განაცხადი

„როგორც ავტორები, ვაცხადებთ, რომ ნაშრომი წარმოადგენს ჩვენს ორიგინალურ ნამუშევარს, ხოლო სხვა ავტორების მიერ შექმნილი მასალები არის მოხსენებული ან ციტირებული სათანადო წესების შესაბამისად.“

ანა ქაცარავა

ზურა მაისურაძე

რუსუდან ელერდამვილი

06/06/2019

## აბსტრაქტი

სტარტ-აპერთა დაფინანსების ზრდასთან ერთად საჭირო გახდა ინვესტიციების ეფექტიანობის შეფასება. გამომდინარე იქიდან, რომ სტარტ-აპერები დაფინანსებულები არიან სხვადასხვა ინვესტორების მიერ, საინტერესოა გამოიკვეთოს მოძიებული თანხების მიზნობრიობა, ეფექტურობა და მენეჯმენტი. ნაშრომი მიმართულია, რისკიანობისა და ფულის მიზნობრივი გამოყენების კუთხით წარმოაჩინოს ის შესაძლო კორელაცია, რითაც ეს ცვლადები ხასიათდება.

ნაშრომში განხილულია სხვადასხვა ავტორების კვლევები, რომლებიც განსახვავებული კუთხით, სხვადასხვა თეორიებზე დაყრდნობით, განიხილავენ ადამიანების რისკისადმი დამოკიდებულებას.

იმის გამოსავლენად, თუ რამდენად რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებენ სუბიექტები როგორც საკუთარი, ისე სხვისი ფულის განკარგვისას, ჩატარდა კვლევა გამოკითხვის მეთოდით. მის ფარგლებში რესპოდენტებს ჰქონდათ საშუალება სხვადასხვა ტიპის კითხვების საფუძველზე გამოეხატათ საკუთარი დამოკიდებულება რისკისადმი.

კვლევა ასევე შეიცავდა ექსპერიმენტის ნაწილს, რომელიც წარმოდგენილი იყო სიტუაციური მაგალითის სახით, რამაც ნათელი გახადა რა გავლენას ახდენს გარემოებები გადაწყვეტილების მიღებისას.

შედეგებიდან გამომდინარე, ძირითად ფოკუს ჯგუფს წარმოადგენდნენ ის ადამიანები, რომლებიც ექსპერიმენტში იცვლიდნენ არჩევანს ფულის წარმოშობის წყაროს მიხედვით. შედეგების ინტერპრეტაციის საფუძველზე ჩამოყალიბდა რამდენიმე ჰიპოთეზა, რომლებიც გამყარებულია ან უარყოფილია რეგრესიული ანალიზით. რეგრესიული ანალიზი ნათლად წარმოაჩენს დამოკიდებული და დამოუკიდებელი ცვლადების კორელაციას.

კვლევის ანალიზის შედეგად გამოიკვეთა რამდენიმე საინტერესო საკითხი. აღმოჩნდა, რომ ყველაზე რისკიან ადამიანებზე (გამოკითხულთა 6%) გადაწყვეტილებების მიღებისას გარემო ფაქტორები გავლენას არ ახდენდნენ. გამოიკვეთა, რომ მკვლევარებისთვის ძირითად ფოკუს ჯგუფს წარმოადგენდნენ

ისეთი ადამიანები, რომლებიც რისკის თავიდან ამრიდებლები იყვნენ (გამოკითხულთა 62%). სწორედ ამ სუბიექტებზე დაკვირვებამ აჩვენა მოქმედებდა თუ არა გარემო ფაქტორები გადაწყვეტილებების ცვლილებაზე. შედეგებიდან გამომდინარე გაირკვა, რომ არარისკიანი ადამიანების მხოლოდ 20% იცვლიდა არჩევანს გარემო პირობების ცვლილების შესაბამისად. ხოლო 80%-ზე გავლენას არ ახდენდა გარე ფაქტორები, ისინი კვლავ ნაკლებად რისკიან გადაწყვეტილებას ღებულობდნენ.

გამოკითხულთა დანარჩენი რაოდენობა (32%) რისკისადმი ნეიტრალური სუბიექტები აღმოჩნდნენ, რომლებიც გადაწყვეტილებებს ღებულობდნენ ლოგიკურად (სხვადასხვა გარემოებების მიუხედავად), მოსალოდნელი უკუგების საფუძველზე.

საერთო შედეგებზე დაყრდნობით რეგრესიული ანალიზი ჩატარდა 10%-იანი ცდომილებების დაშვებით. გამოიკვეთა, რომ რისკიანობასთან კორელაციაშია სამი ცვლადი: ასაკი, სასწავლო დაფინანსება და თამბაქოს მოხმარება. შედეგებიდან

ყველა შედეგის გათვალისწინებით გამოვლინდა, რომ გარემო პირობები ნაკლებად ახდენს გავლენას გადაწყვეტილების მიღებაზე. ამასთან გამოიკვეთა ისიც, რომ რისკიანი გადაწყვეტილების მიღებისას უფრო მეტ გავლენას ახდენს პიროვნული თვისებები და არა გარემო ფაქტორები. შესაბამისად, სტარტ-აპერები ერთნაირად რისკიანად გამოიყენებენ სხვისგან მოპოვებულ ფულსა და საკუთარ ფულს თავიანთი ბიზნესის მენეჯმენტისას.

ძირითადი სამიეზო სიტყვები: სტარტ-აპი, რისკი, კვლევა, ფული, ჰიპოთეზა.

## Abstract

With the increased trend of financing start-ups, it has become necessary to assess the efficiency of investments. Since start-ups are funded by different investors, it is interesting to identify the purpose, efficiency and management of the raised money. The main purpose of the paper is to demonstrate the possible correlation in terms of risks and targeted use of money, which are characterized by these variables.

The paper reviews the researches of different authors, who discuss people's attitude to risk based on different theories and from different points of view.

A survey was carried out to reveal how risky the decisions about spending own or raised money are. The people surveyed had a chance to express their attitude to risk through different types of questions.

The research also included a part of the experiment that was presented as a situational example, which made it clear how circumstances affect decision making.

Based on the results, the main focus group was the people who changed their choice depending on the source of money. Based on the interpretation of results, several hypotheses have been formed, which are strengthened or rejected by regressive analysis. Regressive analysis clearly demonstrates the correlation of dependent and independent variables.

The analysis of the research has revealed some interesting issues. It turned out that external factors do not affect the most risky people (6% of respondents) while making decisions. It was revealed that the main focus group for researchers was the people who were risk-averse (62% of respondents). The observation of those people demonstrated whether external factors affect changing decisions or not. The results showed that only

20% of risk-averse people changed their choice because of external circumstances. While 80%

were not influenced by external factors, they were still less risky.

The rest of the respondents (32%) were risk neutral, who made decisions logically (regardless of the different circumstances), based on expected returns.

Based on general results, regressive analysis was carried out with 10% margin of error. Statistically significant correlation was found out between riskiness and three explanatory variables: age, tuition financing and tobacco usage.

Taking into account all the results, it has been revealed that external factors are less likely to affect decision making. It has been revealed that the risky decision-making mostly is influenced by personal features, and external factors are less crucial. Consequently, start-ups are equally risky in spending either their own or external funds in business management.

Key words: Start-up, risk, research, money, hypothesis.

## სარჩევი

ცხრილების ჩამონათვალი .....	ix
დიაგრამების ჩამონათვალი.....	x
გრაფიკების ჩამონათვალი .....	xi
აბრევიატურების ჩამონათვალი.....	xii
შესავალი.....	1
ლიტერატურის მიმოხილვა.....	3
პერსპექტივის თეორია .....	13
პირველადი მოგება და წაგება.....	13
ცვალებადი წესები .....	13
მეხსიერებითი და არამეხსიერებითი პერსპექტივის თეორიები .....	14
კონკრეტის თეორია .....	15
ჰედონიკის თეორია.....	15
პირდაპირი ტესტები ჰედონიკის ცვლილებაზე .....	15
შემდგომი ტესტები დანაკარგების ინტეგრირების შესახებ .....	17
კვაზი-ჰედონიკის თეორია .....	18
ცვალებადი წესები და რისკიანი გადაწყვეტილება .....	19
ექსპერიმენტული დიზაინი .....	19
ცვალებადი წესების შეფასება .....	21
არჩევანი ახლანდელ ან წინა წაგებებს შორის.....	23
პირველადი წაგება .....	23
პირველადი მოგება: სახლის ფულის ეფექტი.....	24
ნულოვანი მოგების წერტილი .....	24
ალტერნატიული ახსნა.....	25

პრაქტიკული გამოყენება .....	26
კვლევის მეთოდოლოგია .....	27
ძლიერი მხარეები: .....	28
სუსტი მხარეები: .....	29
შეკითხვების ტიპები .....	29
კვლევის ანალიზი.....	31
შედეგების ანალიზი .....	41
რეგრესიული ანალიზი.....	46
დასკვნა .....	49
გამოყენებული ლიტერატურა/ბიბლიოგრაფია .....	51
დანართი.....	54



## ცხრილების ჩამონათვალი

ცხრილი 1 – A და B ლატარიების ამონაგებები

ცხრილი 2- შეკითხვები

ცხრილი 3 - რეგრესიული ანალიზის შედეგები

## დიაგრამების ჩამონათვალი

დიაგრამა 1 - სქესი

დიაგრამა 2 - გამოკითხულთა ოჯახური მდგომარეობა

დიაგრამა 3 - საქმიანობის სფერო

დიაგრამა 4 - ინფორმაცია გრანტის შესახებ

დიაგრამა 5 - თამბაქოს მოხმარება

დიაგრამა 6 - ალკოჰოლის მოხმარება

## გრაფიკების ჩამონათვალი

გრაფიკი 1 - სტარტ-აპ საქართველოში შემოსული განაცხადები

გრაფიკი 2 - რას უზამდით საკუთარი ძალისხმევით ნაშოვნ ფულს?

გრაფიკი 3 - რას უზამდით ლატარიაში მოგებულ ფულს?

## აბრევიატურების ჩამონათვალი

MLA – Myopic Loss Aversion, მიოპური ზარალის თავიდან აცილება

EV – Expected Value, მოსალოდნელი უკუგება

IFC - International Finance Corporation, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია

## შესავალი

ბოლო წლების განმავლობაში სულ უფრო იზრდება სტარტ-აპების რაოდენობა საქართველოში<sup>1</sup>. ეკონომიკისა და ქვეყნის განვითარებასთან ერთად იმატებს სხვადასხვა დარგებისადმი ინტერესი. ასევე, ნებისმიერი ბიზნესის განვითარებაში დიდი როლი უჭირავს ტექნოლოგიურ წარმატებას. ამ ფაქტიდან გამომდინარე, სახელმწიფო და კერძო ინვესტორები ხელს უწყობენ ისეთი იდეების განხორციელებას, რომლებიც ინტეგრირებას ახდენენ გარკვეული სფეროებისა და ტექნოლოგიების. ასევე, ხელს უწყობენ პერსპექტიული, მაღალტექნოლოგიური და ინოვაციური იდეებს განხორციელებას იმისათვის, რომ იყვნენ კონკურენტუნარიანები, როგორც საქართველოს, ასევე გლობალური მასშტაბით.

სტარტ-აპერთა დაფინანსების ზრდასთან ერთად ჩნდება საჭიროება განისაზღვროს ფულადი სახსრების მენეჯმენტის ეფექტურობა. გამომდინარე იქიდან, რომ სტარტ-აპერების ფულად წყაროს არ წარმოადგენს საკუთარი ბიუჯეტი, საინტერესოა, გამოიკვეთოს, რამდენად დიდი გავლენა აქვს ფულადი სახსრების მიღების წყაროს ადამიანთა ქცევაზე, კერძოდ კი - რისკიანობაზე. ნაშრომის მთავარი მიზანია, ახალი კუთხით დაანახოს მკითხველს ის შესაძლო კორელაცია, რითაც ეს ორი ცვლადი ხასიათდება. არსებობს მოსაზრება, რომ სხვისი ფულის განკარგვის დროს ადამიანები უფრო რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებენ, ვიდრე საკუთარი ძალისხმევით ნაშოვნ ფულის შემთხვევაში. საინტერესოა, ამ საკითხის განხილვა სტარტ-აპების ჭრილში. კერძოდ, როგორ ხდება ინვესტორების მიერ გაცემული ფულის მენეჯმენტი სტარტ-აპის/ბიზნესის დამფუძნებლის მხრიდან, რამდენად რისკიან გადაწყვეტილებებს ღებულობენ მათი მფლობელები სხვადასხვა გარემოებებში.

მოცემულ ნაშრომში განხილულია სხვადასხვა კვლევა იმის შესახებ, თუ რა ფაქტორები მოქმედებს ადამიანების გადაწყვეტილების მიღებაზე და მათ დამოკიდებულებაზე რისკის მიმართ. შერჩეული ლიტერატურა ადამიანების

---

<sup>1</sup> სტარტ-აპ საქართველოს საინვესტიციო ოფიცრის მიერ მოწოდებული ინფორმაციის საფუძველზე (იხ. გრაფიკი 1 და დანართი 1)

რისკისადმი დამოკიდებულებას სხვადასხვა კუთხით განიხილავს რამდენიმე განსხვავებული თეორიის საფუძველზე. კვლევა აჩვენებს თუ როგორ იცვლება ადამიანების არჩევანი ფულის მენეჯმენტთან დაკავშირებით, სხვადასხვა გარემო ფაქტორების გათვალისწინებით. კვლევის ჩატარების საჭიროება გამომდინარეობდა იქიდან, რომ გარკვეულიყო რამდენად რისკიანად და თამამად იყენებენ სტარტ-აპების მფლობელები დაფინანსებით მიღებულ ფულს. არის თუ არა განსხვავება საკუთარი ფულის გამოყენებასა და ინვესტორებისგან მოპოვებული ფულის გამოყენებას შორის. მსგავსია თუ არა ფულადი სახსრების მენეჯმენტი ამ ორ შემთხვევაში. კვლევა ასევე მოიცავდა ექსპერიმენტის ნაწილს, რომლის მიხედვითაც სუბიექტების არჩევანი განსაზღვრავდა მათ რისკიანობას.

კვლევაში გამოყენებული იყო ექსპერიმენტი, რომელიც წარმოდგენილი იყო სიტუაციური მაგალითის სახით. რის საფუძველზეც გამოიკვეთა სხვადასხვა ჰიპოთეზები, რომლებიც უკავშირებდა სხვადასხვა ცვლადებს რისკიანობის მაჩვენებელს. მონაცემების დამუშავების შედეგად, ზოგიერთი ჰიპოთეზა გამყარდა, ზოგიერთი კი პირიქით.

ნაშრომის სხვადასხვა თეორიებით გამყარებისათვის გამოყენებულია სხვადასხვა ლიტერატურა, სადაც განხილულია ადამიანების რისკიანობაზე დამოკიდებულება სხვადასხვა კუთხით.

## ლიტერატურის მიმოხილვა

შესწავლილი იყო ადამიანების მიერ რისკიანი გადაწყვეტილების მიღებასთან დაკავშირებულ ლიტერატურა, რომლებშიც განხილულია სხვადასხვა ტიპის კვლევები. თითოეული კვლევა განსხვავებული კუთხით განიხილავდა რისკიანობის შეფასებას და მიდგომას რისკიანი გადაწყვეტილებების მიღებისას.

რისკიანი გადაწყვეტილებების მიღებასთან დაკავშირებით არსებობს მოსაზრება, რომ ეფექტურობა მცირდება, თუ მატერიალური სახსრების მფლობელს და გადაწყვეტილების მიმღებ პირს შორის არ არსებობს ერთნაირი დამოკიდებულება რისკისადმი (Chakravarty, et al. 2011). კორპორატიული სტრუქტურა ამის ნათელი მაგალითია - საქმიანი ურთიერთობის ერთ მხარეს მდგომი პირი დელეგირებულია ისეთი საქმიანი გადაწყვეტილებების მიღებისას, რომელმაც შეიძლება ფინანსური ზარალი მიაყენოს კომპანიას, ან, პირიქით, სარგებელი მიუტანოს მას. ხოლო მეორე მხარე, კომპანიას მხოლოდ ფინანსურ მხარდაჭერას უცხადებს და უშუალოდ არ არის ჩართული გადაწყვეტილების მიღებაში. ბიზნეს-ლიტერატურა (Chakravarty, et al. 2011) დაინტერესებულ მხარეებს სთავაზობს რამდენიმე სავარაუდო ახსნას იმისა, თუ რატომ არ აფასებს ეს ორი მხარე ერთნაირად რისკებს.

ნებისმიერი გადაწყვეტილების მიღებისას ადამიანებს აქვთ გარკვეული მოლოდინი შედეგებთან დაკავშირებით. ამ შემთხვევაშიც, გადაწყვეტილების მიმღებ მხარეს, კომპანიის მენეჯერს, თითოეული ნაბიჯის გადადგმისას, შესაძლოა ჰქონდეს რამდენიმე სახის მოლოდინი: პირველი შემთხვევა, როდესაც მის მიერ გადადგმული კონკრეტული ნაბიჯი ზიანს მოუტანს კომპანიას. მეორე შემთხვევაში, კომპანია წარმატებას ვერ მიაღწევს, თუმცა არც იზარალებს და საუკეთესო შემთხვევაში მენეჯერის გადაწყვეტილება წარმატების მომტანი იქნება კომპანიისთვის.

მეორე ვარიანტი, როდესაც კომპანია სარგებელს ვერ იღებს, თუმცა არც ზარალობს ითვლება როგორც - ნეიტრალური, გამომდინარე იქიდან, რომ ზარალი არ დადგა. ადამიანების გონება უფრო მეტად სენსიტიურია ზარალის მიმართ, ვიდრე მოგების მოცულობის. აქედან გამომდინარე, კომპანიის მენეჯერის დადებითი მოლოდინები

შეიძლება ვთქვათ, რომ უფრო მეტია ვიდრე უარყოფითი. რაც გულისხმობს იმას, რომ ნაკლებად რისკიანად აფასებს თავის ნებისმიერ გადაწყვეტილებას.

განსხვავებული მოლოდინები აქვს ინვესტორს, გარიგების მეორე მხარეს, რომელიც ფინანსურად უზრუნველყოფს კომპანიის საქმიანობას და უშუალოდ არ არის ჩართული გადაწყვეტილებების მიღებაში. იგი, ცალსახად, უფრო რისკიანად აღიქვამს ნებისმიერ გადადგმულ ნაბიჯს. ინვესტორს, მენეჯერისგან განსხვავებით, მოლოდინები ნაკლებად მრავალფეროვანი აქვს. ერთის მხრივ, შეიძლება ან სარგებელი მიიღოს, ან, ცუდ შემთხვევაში, იზარალოს. მოგება-ზარალის ალბათობა დაახლოებით თანაბრადაა გადანაწილებული. ინვესტორის მოლოდინის ალბათობა სარგებლის მიღებასთან დაკავშირებით უფრო ნაკლებია, ვიდრე მენეჯერის, ხოლო ზარალის მიღების ალბათობა მეტი.

რეალურ ცხოვრებაში უფრო მეტად დეტალიზებული და წინასწარ განსაზღვრულია ნებისმიერი ნაბიჯი და გადაწყვეტილების მიღება მხოლოდ მოლოდინების ხარჯზე არ ხდება. თუმცა, ეს მხოლოდ რისკის აღქმის სხვადასხვაგვარობის საილუსტრაციო მარტივი მაგალითია.

რისკის შეფასებით დაინტერესდა მკვლევართა ჯგუფი (Chakravarty, et al. 2011). 2005 წელს მათ მიმართეს ლაბორატორიული კვლევის მეთოდი და ჩატარეს კვლევა. კვლევა ჩატარდა ლაბორატორიული ექპერიმენტის სახით. ექპერიმენტისთვის შერჩეულ ადამიანებს ჰქონდათ რამოდენიმე დამახასიათებელი ნიშანი. მაგალითად, სქესის (ძირითადად მამაკაცები), ოჯახური შემოსავლების (ინდური სტანდარტებით საშუალო ან მაღალი), ეთნიკურობის (ძირითადად ინდუსები), ფაკულტეტის (ინჟინერიის ან კომპიუტერული მეცნიერების) მიხედვით. ასეთ სტუდენტებს შეეძლოთ მიეღოთ მონაწილეობა ამ აქტივობაში.

კვლევის ფარგლებში, ექსპერიმენტში მონაწილე ადამიანებს გააცნეს ორი ლატარიის თამაშის პირობები, საიდანაც თითოეულს უნდა აერჩია მხოლოდ ერთი. ლატარიის ტიპებს პირობითად დაარქვეს A და B. ამ ადამიანების შერჩევა მოხდა ინდოეთის მენეჯმენტის ინსტიტუდან, რომელიც არის ერთ-ერთი წამყვანი ბიზნეს სკოლა ინდოეთში. ჯამში შეირჩა 74 სტუდენტი, რომელთა საშუალო საათობრივი



ანაზღაურება იყო 50 ინდური რუპია. მკვლევარებმა კითხვარის შევსების შემდგომ სუბექტებს გადაუხადეს 25 ინდური რუპია.

ცხრილი #1-ში წარმოდგენილია მოსალოდნელი სარგებლის და შესაბამისი მოგების ალბათობების მატრიცა, რომელსაც სთავაზობდა ორივე ლატარია ექსპერიმენტში მონაწილე პირებს. ცხრილში მოცემული თანხები არის ინდური რუპიას ვალუტაში, რომლის ღირებულებაც ექსპერიმენტის ჩატარების პერიოდში ოფიციალური გაცვლითი კურსით იყო შემდეგი - 1 აშშ დოლარი = 44.8 რუპია.

როგორც ცხრილიდან ჩანს, ორივე ლატარია მოთამაშეებს სთავაზობდა რამდენიმე არჩევანს. მაგალითად, A ლატარიის არჩევის შემთხვევაში (Lottery A სვეტი) პირველ სტრიქონში მოთამაშეს აქვს საშუალება მოიგოს 400 რუპია 10% ის ალბათობით ან 500 რუპია 90%-ის ალბათობით, რომლის მოსალოდნელი ღირებულება მოცემულია „EV(A)“ სვეტში (Expected Value) და უდრის 490-ს. იგივე პრინციპით B ლატარიის არჩევის შემთხვევაში მოთამაშეს აქვს საშუალება მოიგო 960 რუპია 10%-ის ალბათობით და 25 რუპია 90% ალბათობით, რომლის მოსალოდნელი ღირებულება შეგვიძლია ვიხილოთ „EV(B)“ სვეტში. „Difference“-ის სვეტში მოცემულია ორივე ლატარიის სხვადასხვა ვარიანტების მოსალოდნელ ღირებულებებს შორის სხვაობა, რომელიც ექსპერიმენტში მონაწილე ადამიანებისათვის არ იყო ცნობილი.

მატრიციდან ასევე ჩანს როგორ იცვლება ნებისმიერი არჩევანის მოსალოდნელი ღირებულება ორივე ლატარიის შემთხვევაში. მატრიცის მიხედვით ავტორები ვარაუდობენ, რომ მხოლოდ რისკის მოყვარული პიროვნება აირჩევს B ლატარიის პირველ სტრიქონში არსებულ პირობას და მხოლოდ რისკის ამრიდებელი პირი გააკეთებს არჩევანს A ლატარიის მეხუთე სტრიქონში არსებულ პირობაზე. ამას ავტორები ვარაუდობენ შეთავაზებული მოსალოდნელი უკუგების მიხედვით, რადგან ყველაზე დიდი დადებითი უკუგების მიღებას ყველაზე ნაკლები ალბათობა აქვს. პირველ სტრიქონში სუბიექტები, რომლებიც რისკის ამრიდებლები არიან, ცალსახად, არჩევანს გააკეთებენ A ლატარიაზე, რადგან ისინი გადაწყვეტილებას იღებენ მოსალოდნელი სარგებლის გათვალისწინებით. ამ შემთხვევაში A ლატარიის მოსალოდნელი სარგებელი უფრო მეტია. ამასთან, ავტორები ვარაუდობენ რომ

რისკისადმი ნეიტრალურად დამოკიდებული პირები პირველ ოთხ სტრიქონში აირჩევენ A ლატარიას, რადგან B-სთან შედარებით ამ ნაწილში მოსალოდნელი სარგებელი უფრო მეტია. B ლატარიის ვარიანტებს კი აირჩევენ მეორე ნახევარში, მეხუთე სტრიქონიდან. ხოლო რისკის მოყვარული სუბიექტები პირიქით.

ექსპერიმენტში მონაწილე ყველა პირი თავდაპირველად შეიყვანეს ოთახში, სადაც მათ დაურიგეს შესაბამისი ინსტრუქციები, რომლებიც ვიზუალურად ორი განსხვავებული ფერის იყო: წითელი და ყვითელი. აღნიშნული ინსტრუქციები ისე იყო შეფუთული, რომ ფერი გარედან არ ჩანდა. დარიგება მოხდა შემთხვევითი შერჩევის წესით. ისინი, ვისაც ერთი ფერის ინსტრუქციები აღმოაჩნდათ, ერთ ოთახში განათავსეს. ორივე ჯგუფს მიუჩინეს შესაბამისი ექსპერიმენტატორები.

ექსპერიმენტში მონაწილე ადამიანების შესაბამის ოთახებში განაწილების შემდეგ, მოთამაშეები გაეცნენ თამაშის წესებს. თამაშის წესებში მხოლოდ შემდეგ ეტაპზე გადასვლის პირობა ეწერა. ორივე ოთახში ყველა მოთამაშისათვის დამონტაჟებული იყო მონიტორები რომლებიც შემთხვევითი შერჩევის წესით ვირტუალურად აწყვილებდა პირველ ოთახში მყოფ პირებს მეორეში მყოფ მოთამაშეებთან. მეწყვილეები ერთმანეთს არ იცნობდნენ.

პირველ ოთახში არსებული ადამიანები ირჩევდნენ რომელიმე ლატარიას, როგორც თავისთვის, ისე მისი უცნობი მეწყვილესთვის. ერთ შემთხვევაში, თანხა თვითონ ეკუთვნოდათ, ხოლო მეორე შემთხვევაში - უცნობ მეწყვილეს. მეორე ოთახში მყოფი მოთამაშეები მხოლოდ მას შემდეგ იღებდნენ ინფორმაციას, როდესაც შედეგი დგებოდა.

კვლევის შედეგებმა აჩვენა, რომ ადამიანები ცალსახად უფრო მეტად რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებენ სხვისი ფულის განკარგვისას, ვიდრე საკუთარი.

ცხრილი 1 – A და B ლატარიების ამონაგებები

Lottery A				Lottery B				EV(A)	EV(B)	Difference
P (400)		P (500)		P (960)		P (25)				
0.1	400	0.9	500	0.1	960	0.9	25	490.00	118.50	371.50
0.2	400	0.8	500	0.2	960	0.8	25	480.00	212.00	268.00
0.3	400	0.7	500	0.3	960	0.7	25	470.00	305.50	164.50
0.4	400	0.6	500	0.4	960	0.6	25	460.00	399.00	61.00
0.5	400	0.5	500	0.5	960	0.5	25	450.00	492.50	(42.50)
0.6	400	0.4	500	0.6	960	0.4	25	440.00	586.00	(146.00)
0.7	400	0.3	500	0.7	960	0.3	25	430.00	679.50	(249.50)
0.8	400	0.2	500	0.8	960	0.2	25	420.00	773.00	(353.00)
0.9	400	0.1	500	0.9	960	0.1	25	410.00	866.50	(456.50)
1.0	400	-	500	1.0	960	-	25	400.00	960.00	(560.00)

კიდევ ერთი სტატია, რომელიც ეკუთვნოდა ური გნიზის და იენ პოტერს (Gneezy და Potters 1997) ეყრდნობა ბენარტცის და თალერის განმარტებებს რისკის მიღების თაობაზე. მათ შეიმუშავეს ერთგვარი თეორია, რომელიც განმარტავს ინვესტორების ქცევებს. თეორია ეხება ინვესტორების მიერ გადაწყვეტილებების მიღებას აქციების და ობლიგაციების შესახებ.

ბენარტცის და თალერის (1995) თეორიის მიხედვით, ბოლო საუკუნის განმავლობაში, აქციები უფრო ნაკლებად რისკიანად ითვლება, ვიდრე ობლიგაციები. მანამდე ეს თეორია არ იყო მიღებული და ეკონომიკური და ფინანსური თეორია ემხრობოდა აზრს, რომ ობლიგაციები გაცილებით ნაკლებრისკიანია, ვიდრე აქციები. ბენარტცის და თალერის თეორიას, რომელიც ორნაირი ქცევის კონცეფციას ეყრდნობა, „მიოპური ზარალის აცილება“ (Myopic Loss Aversion (MLA)) ეწოდა. მიოპია არის თვალის დაავადება, იგივე ახლომხედველობა. ეკონომიკაში მიოპიასაც იყენებენ და ახლომხედველობასაც იმის ხაზგასასმელად, რომ გადაწყვეტილების მიმღები გრძლევადიან პერსპექტივას და დიდ სურათს ვერ ამჩნევს, მზერა მარტო ახლო მომავალზე წვდება. პირველი კონცეფცია არის დანაკარგის თავიდან აცილება, რომელიც ემყარება იმ ტენდენციას, რომლის მიხედვითაც ადამიანები უფრო სენსიტიურები არიან წაგების მოცულობაზე ვიდრე მოგების. მეორე კონცეფცია ეხება

ადამიანების ერთგვარ მენტალურ კოდს, რომლის მიხედვითაც ნებისმიერი პიროვნება ცდილობს გაზარდოს მოსალოდნელი სარგებელი.

აღნიშნული ორი კონცეპტის კომბინაციის ეფექტი ყველაზე კარგად ჩანს სამუელსონის (1963) ნაშრომში. სამუელსონის ცდის მიხედვით, მის კოლეგას ორი არჩევანი შეთავაზეს, სადაც 200\$-ის მოგებასა და 100\$-ის წაგებას თანაბარი ალბათობები ჰქონდა. პიროვნებამ, ვისაც შეთავაზეს თამაში, უარი განაცხადა მონაწილეობის მიღებაზე იმ შემთხვევაში, თუ მხოლოდ ერთხელ ექნებოდა გადაწყვეტულების მიღების შანსი. თუმცა, რამდენიმე ხელის თამაშის შემთხვევაში, იგი მზად იყო, შეთავაზებას დათანხმებოდა. გამომდინარე იქიდან, რომ აღნიშნული თამაში დამყარებული იყო ინტუიციაზე, სამუელსონმა შეიმუშავა თეორია, რომლის მიხედვითაც, თუ ადამიანი ერთ ცდაზე უარს ამბობს, მაშინ რამდენიმე ხელის თამაშის შემთხვევაში მისი მოლოდინები მოგების მაქსიმიზაციაზე იზრდება.

ბენარტციმ და თალერმა სამუელსონის თეორია დააკავშირეს მიოპური ზარალის თავიდან აცილების თეორიასთან. ამ ორი თეორიის კომბინაციის საფუძველზე ჩამოყალიბდა შეხედულება ინვესტორების ქცევის შესახებ, რომლის მიხედვითაც ინვესტორები ორმაგად უფრო მგრძობიარეები არიან წაგების მოცულობაზე, ვიდრე მოგების.

მიოპური ზარალის თავიდან აცილება მოქმედებს რისკისადმი სუბიექტების დამოკიდებულებაზე. კერძოდ, პერიოდი, რომლის განმავლობაშიც ადამიანები აფასებენ ფინანსურ შედეგს, გავლენას ახდენს მათ ინვესტიციებსა და რისკიან აქტივებზე. თეორიული სიმულაციების საფუძველზე, ბენარტციმ და თალერმა აჩვენეს რომ მიოპური ზარალის თავიდან აცილება გვაძლევს equity premium puzzle<sup>2</sup>-ის ახსნის საშუალებას. უფრო კონკრეტულად, აჩვენებენ რომ equity premium-ის მოცულობა კავშირშია ინვესტორების პორტფოლიოების განვითარებასთან და მოგება-ზარალის შეფასებასთან. ზარალს ორმაგად უფრო აფასებენ ვიდრე მოგებას.

თუმცა ბენარტცი და თალერი არ ასახელებენ მიოპური ზარალის თავიდან აცილების პირდაპირ მტკიცებულებას. მათი მაგალითი არის მხოლოდ სიტუაციური და

---

<sup>2</sup> აქციების უკუგების შეფარდება ბონდებთან

დამოკიდებულია სხვადასხვა გარემოებებზე, შესაძლოა არსებობდეს ანომალური შემთხვევაც.

თეორიის თანახმად, ინვესტორებისთვის აქციების შეძენა ნაკლებად რისკიანია, ვიდრე ობლიგაციების. თუმცა, კომპანიის გადმოსახედიდან პირიქითაა. აქციების გამოშვებისას კომპანიის მფლობელები ნაწილობრივ კარგავენ კონტროლს კომპანიაზე, ხოლო ობლიგაციები ამ შემთხვევაში უტოლდება სესხს და შესაბამისად, კომპანიის თვალთახედვით ნაკლებად რისკიანია.

ური გნიცისა და ჯენ პოტერსის სტატიის თანახმად, ზოგადად ადამიანების ნებისმიერი ნაბიჯი და გადაწყვეტილება მიმართულია სარგებლის მიღებისკენ. მენტალური კოდით დევს ნებისმიერ ადამიანში ის ფაქტი, რომ ადამიანები მოგებაზე უფრო მეტად არიან ორიენტირებულები, ვიდრე წაგებაზე; თუმცა, იმავდროულად, მოგების მოცულობას ნაკლები ყურადღება ეთმობა, ვიდრე წაგებისას.

ადამიანების ეს ორი ურთერთგამომრიცხავი მიდგომა, ერთი შეხედვით, შესაძლოა პარადოქსული მოგვეჩვენოს. ნებისმიერი გადაწყვეტილების მიღებისას ადამიანების ფსიქოლოგიური დამოკიდებულება დიდ გავლენას ახდენს გადაწყვეტილების რისკიანობაზე. მიუხედავად იმისა, რომ ადამიანებს რისკისადმი სხვადასხვა ხარისხის მიდრეკილება ახასიათებთ, მათი გადაწყვეტილების ანალიზისას მხოლოდ რისკისადმი დამოკიდებულების ცოდნა არაა საკმარისი. დიდ როლს თამაშობს გარემოებებიც; კერძოდ, მოლოდინები, რომელებიც ინდივიდებს ნებისმიერი გადაწყვეტილების მიღებისას უყალიბდებათ.

სტატიაში განხილულია კვლევა თეორიის გასამყარებლად. კვლევის ფარგლებში შეარჩიეს ადამიანთა ორი ჯგუფი და თითოეულ ჯგუფს არჩევანის ერთნაირი საშუალება მისცეს. ჯგუფები პირობითად მოხსენიებულია „მაღალი სიხშირის“ და „დაბალი სიხშირის“ სახელით. მაღალი სიხშირის ჯგუფში განაწილებულ ადამიანებს მიეცათ საშუალება, რომ არჩევანი ყოველი ნაბიჯის შემდეგ, სურვილისამებრ, შეეცვალათ. მათგან განსხვავებით, დაბალი სიხშირის ჯგუფში მოხვედრილ ინდივიდებს არჩევანის ცვლილება მხოლოდ ყოველი მესამე ნაბიჯის შემდეგ

შეეძლოთ. ექსპერიმენტატორებს ჰქონდათ მოლოდინი, რომ ექსპერიმენტის წარმატებით ჩატარების შემთხვევაში მიოპური ზარალის თავიდან აცილების თეორია დაბალი სიხშირის ჯგუფში უფრო ნათლად გამოვლინდებოდა, ვიდრე მაღალში.

ავტორების აზრით, მიოპური ზარალის თეორიით, სუბიექტი დანაკარგს უფრო მეტად აფასებს ვიდრე მოგებას. ლატარიის მიმზიდველობა დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ როგორ აღიქვამენ შედეგებს - რაუნდების მიხედვით, თუ ერთიანობაში. სწორედ ამის გარკვევას ცდილობენ ავტორები ექსპერიმენტით. მოცემულ ექსპერიმენტში იყო თორმეტი რაუნდი. პირველი ცხრა რაუნდისთვის, რომელიც იყო ექსპერიმენტის პირველი ეტაპი, სუბიექტებს დამატებით მისცეს 200 ცენტი, რომლის გამოყენებაც შეეძლოთ თითოეული რაუნდის წინ, ან დაემატებინათ ფსონისთვის ან არა. ხოლო 10-12 რაუნდებში, რომელიც ექსპერიმენტის მეორე ეტაპი იყო, ეს საშუალება აღარ ჰქონდათ. მეორე ეტაპზე მათ შეეძლოთ გამოეყენებინათ მანამდე გამომუშავებული ფული. ყოველ რაუნდში მონაწილეს შეიძლებოდა ან 2.5\$ მოეგო, ან 1\$ წაეგო. მოგების ალბათობა  $1/3$  იყო, წაგებისა კი -  $2/3$ . დაბალი სიხშირის ჯგუფს ნაკლები თავისუფლება და ინფორმაცია ჰქონდა არჩევანის გაკეთებისას, რადგან ისინი პირველ ეტაპზე მხოლოდ სამჯერ ირჩევდნენ როგორ გამოეყენებინათ დამატებითი 200 ცენტი. მაღალი სიხშირის ჯგუფი კი - უფრო მეტი ინფორმაციის საფუძველზე იღებდა გადაწყვეტილებას. შედეგად, დაბალი სიხშირის ჯგუფის წარმომადგენლები უფრო მეტად აჯამებდნენ მიღებულ შედეგებს და ერთიანობაში აღიქვამდნენ მიღებულ სარგებელსა თუ ზარალს. თუ ისინი აღიქვამენ მიოპური ზარალის თავიდან აცილების თეორიის მიხედვით ე.ი. მათ უფრო მეტად შეუძლიათ დადონ ფსონი მოცემულ ლატარიებში. კვლევამ აჩვენა, რომ მაღალი სიხშირის ჯგუფში მოქცეული ადამიანები უფრო ნაკლებად რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებდნენ, ვიდრე დაბალი სიხშირის ჯგუფში. აღნიშნული ქცევის მიზეზად ავტორები განიხილავენ იმ ფაქტს, რომ შესაძლოა, რომელიმე ეტაპზე წარუმატებელმა ნაბიჯმა მონაწილეს მომდევნო ნაბიჯების გადადგმისას გარისკვა გადააფიქრებინოს. როდესაც ადამიანები აკვირდებიან მოვლენების განვითარებას თითოეულ ეტაპზე, ყოველი წინა ეტაპი გავლენას ახდენს მომდევნო გადაწყვეტილებაზე, რის საფუძველზეც ადამიანი რისკიანობას შეამცირებს, ან გაზრდის. ამ შემთხვევაში, ლატარიების პირობების თანახმად, წაგების ალბათობა უფრო მეტი იყო და

სუბიექტების რისკიანობა მცირდება. ხოლო, დაბალი სიხშირის ჯგუფში ადამიანები, რომლებსაც მხოლოდ ერთხელ შეეძლოთ გადაწყვეტილების მიღება, უფრო რისკიან გადაწყვეტილებას იღებდნენ.

ექსპერიმენტის საფუძველზე ავტორებმა დაასკვნეს, რომ შედეგები ზუსტად ასახავს მიოპიური ზარალის თავიდან აცილების თეორიას. რომლის მიხედვითაც, რაც უფრო ნაკლებად ინფორმირებული და თავისუფალია სუბიექტი, მით უფრო მეტად იღებს რისკიან გადაწყვეტილებას, რომელიც გრძელვადიან პერიოდზეა გათვლილი.

აღნიშნულ შედეგზე დაყრდნობით ავტორები ვარაუდობენ, რომ ინვესტორებისთვის მეტად მიმზიდველი იქნება პროექტების საბოლოო სახე. დეტალებში ჩამიება, შესაძლოა, მათი რისკის აღქმა გააძლიეროს და გავლენა იქონიოს მათ გადაწყვეტილებებზე.

თალერის და ჯონსონის სტატიის (Gneezy და Potters 1997) მიხედვით, რომელიც დაკავშირებულია აზარტულ თამაშებთან, ვეცნობით მოსაზრებას, რომელიც აღწერს ადამიანის ქცევას, გააკეთოს ესა თუ ის არჩევანი.

არსებობს მოსაზრება, რომ ადამიანები უფრო მარტივად იღებენ გადაწყვეტილებას მაშინ, როდესაც იციან მოსალოდნელი შედეგების შესახებ. სტატიაში განხილულია შემთხვევა, როდესაც კომპანიამ უკვე იზარალა 10 მილიონი დოლარი და ამჯერად მას აქვს არჩევანი ორ პროექტს შორის. ერთი პროექტის შემთხვევაში გარანტირებულია 5 მილიონი აშშ დოლარის მიღება. მეორე პროექტის ფარგლებში  $\frac{1}{2}$  ალბათობით 20 მილიონი დოლარის მიღება, ან  $\frac{1}{2}$  ალბათობით 5 მილიონი დოლარის ზარალი. მიმდინარე გადაწყვეტილებები ყოველთვის დამოკიდებულია წარსულ შედეგებზე. რისკიანი გადაწყვეტილებების მიღებისას, უკვე მიღებული გამოცდილება შესაძლოა - ხელისშემშლელი, ან პირიქით, წამახალისებელი იყოს. ეკონომიკის სტუდენტები, ძირითადად, შეჩვეულები არიან, რომ გადაწყვეტილება მიიღონ მხოლოდ არსებულ მოვლენებზე დაყრდნობით. თუმცა, რეალურ ცხოვრებაში ასე არ ხდება, ძირითადად ინვესტორები ითვალისწინებენ წარსულ გამოცდილებასა და აუნაზღაურებელ

ხარჯებს<sup>3</sup> (Arkes და Blumer 1985) (Staw 1981) (R. Thaler 1980). ლოჰანმა და პეინმა (1984) გამოიკვლიეს აუნაზღაურებელი ხარჯებისა და აუნაზღაურებელი სარგებლის ეფექტი, რომლის მიხედვითაც მოცემულ სტატიაში განაგრძეს მსჯელობა თალერმა და ჯონსონმა. სტატიის მთავარი მიზანია განსაზღვროს რა გავლენას ახდენს წარსული გამოცდილება მიმდინარე გადაწყვეტილების მიღებისას. ავტორების აზრით, წარსულის გარემოებებმა შეიძლება გაზარდონ ან შეამცირონ ლატარიაში მონაწილეობის მიღების სურვილი. სურვლის გაზრდას უწოდებენ ე.წ. “სახლის ფულის ეფექტს”<sup>4</sup>. იმ შემთხვევაში თუ ისტორიულ ზარალს აქვს ადგილი, ნებისმიერი შემოთავაზება, რომელიც ნულოვან მოგებაზე გაგიყვანს, უფრო მიმზიდველი ხდება.

სტატიის მიხედვით, საკითხი განხილულია რამდენიმე კუთხით. ავტორების აზრით, ნებისმიერი ადამიანი გადაწყვეტილების მიღებისას ეყრდნობა წარსულ გამოცდილებას. აღნიშნული ფაქტორი უფრო მეტად ართულებს გადაწყვეტილების მიღების პროცესს. კანემანს და ტვერსკის (1979) განხილული აქვთ შემთხვევა, რა დროს უგულვებელყოფს ადამიანი წარსულ გამოცდილებას და მხოლოდ პოტენციურ შედეგებზე დაყრდნობით მოქმედებს. ეს შემთხვევა, ძირითადად, ხდება მაშინ, როდესაც მოსალოდნელი შედეგები მარტივად აღსაქმელია.

თალერი და ჯონსონი აყალიბებენ რომედენიმე ჰიპოთეზას, რომელსაც უწოდეს “ცვალებადი წესები” (Thaler და Johnson 1990). რაც გულისხმობს იმას, რომ სუბიექტებს შეუძლიათ ცვლილებების შეტანა თავიანთ ქცევასა და შედეგებში ისე, რომ ისინი უფრო ბედნიერები იყვნენ. ჩატარებული ტესტები მხოლოდ ნაწილობრივ უჭერს მხარს ამ მოსაზრებას, ამიტომ ავტორებმა ჩამოაყალიბეს კიდევ ერთი თეორია, რომელსაც უწოდეს კვაზი-ჰედონიკის ცვლილების ჰიპოთეზა. ექსპერიმენტები ჩატარდა ყველა თეორიაზე, რომლებშიც სუბიექტებს ჰქონდათ შანსი მოეგოთ ან წაეგოთ რეალური ფული. შედეგების მიხედვით კვაზი-ჰედონიკის თეორია ნაწილობრივ გამყარდა. ასევე, საინტერესო შედეგები აჩვენა ისტორიული უკუგების საფუძველზე მიღებულმა გადაწყვეტილებებმა.

<sup>3</sup> Sunk cost ხარჯი რომელიც უკვე გაწულია და ვერ ანაზღაურდება

<sup>4</sup> House money Effect გულისხმობს რეინვესტირებას, ფულის დაბანდებას იმავე საქმეში საიდანაც მიიღო აღნიშნული თანხა



## პერსპექტივის თეორია

ავტორები, სტატიაში (Thaler და Johnson 1990) განიხილავენ პერსპექტივის თეორიას, რომელიც გულისხმობს, რომ ათვლის წერტილი გავლენას ახდენს გადაწყვეტილების მიღებაზე. ამ თეორიის მიხედვით, გადაწყვეტილების მიღებისას მნიშვნელოვანია იმ მომენტში რა გარემოებაშია სუბიექტი. ავტორები ეყრდობიან კანემანისა და ტვერსკის მოსაზრებას პერსპექტივის თეორიის შესახებ.

## პირველადი მოგება და წაგება

კანემანის და ტვერსკის განხილვაში (1979) პირველად მოგებასა და წაგებაზე თავს იჩენს ისეთი რთული შემთხვევები, როგორც არის გარემოებების აღქმა. პირველადი მოგება და წაგება უნდა აღიქმებოდეს მიმდინარე გადაწყვეტილებებისაგან დამოუკიდებლად. თუ ეს მოლოდინი გამართლდა, მაშინ წინა შედეგებს არ ექნება გავლენა.

თუმცა, კანემანი და ტვერსკი აღიარებენ იმ ფაქტსაც, რომ ადამიანებს გააჩნიათ სწრაფვა ან მოლოდინი ისეთი გადაწყვეტილების მიმართ, რომელმაც შესაძლოა არ მოიტანოს სარგებელი და იმ მომენტში არ იყოს პრიორიტეტული. მაგალითად, როდესაც წარსული წარუმატებელი გამოცდილებიდან გამომდინარე, ადამიანი ვერ ეგუება შედეგებს და კვლავ იღებს ირაციონალურ გადაწყვეტილებას, რომლისაც სხვა შემთხვევაში არ მიიღებდა.

ავტორების აზრით, პერსპექტივის თეორია შეიცავს ცვალებად ფაზას, რომელშიც პერსპექტივა გამარტივებული და გაშიფრულია. თუმცა, აღნიშნულ თეორიაში არის პერსპექტივის ცვლილების შესაძლებლობა, რომელზეც ზემოქმედებს პირველადი უკუგება.

## ცვალებადი წესები

იმის ასახსნელად, თუ რა არის ცვალებადი წესები ავტორებს განხილული აქვთ

ქვემოთ მოცემული შემთხვევები:

სუბიექტმა მოიგო 30\$ და ახლა აქვს არჩევანი:

A. არ გააგრძელოს თამაში

B. ითამაშოს ლატარია: 9\$-ის მოგების 50%-იანი ალბათობა, ან 9\$-ის წაგების 50%-იანი ალბათობა

ეს შემთხვევა განხილული აქვთ ავტორებს როგორც ორ-ეტაპიანი ვერსია, რადგან პირველადი მოგება - 30\$, ლატარიისგან განცალკევებულია.

მეორე შემთხვევა არის იმავე ლატარიის ერთ-ეტაპიანი ვარიანტი. არჩევანი უნდა გაკეთდეს:

A. 30\$ მოგება

B. 39\$-ის მოგების 50%-იანი ალბათობა, ან 21\$-ის მოგების 50%-იანი ალბათობა

ზოგიერთი ცვალებადი წესი დამოკიდებულია უკუგების სიდიდეზე, ზოგიერთი კი პრობლემის წარმოჩენაზე. იმ შემთხვევაში თუ მოგების მოცულობა აღემატება წაგებისას, სუბიექტი წაგებისგან მიღებულ უსიამოვნო გრძნობას აკომპენსირებს მოგების რიცხვობრივი მაჩვენებლით. ეს პრობლემა განხილული აქვთ ქვემოთ მოცემული სხვადასხვა თეორიების კრილში.

მეხსიერებითი და არამეხსიერებითი პერსპექტივის თეორიები

პირველი შემთხვევა არის მეხსიერებითი, ანუ ადამიანი ითვლის ჯამურ სარგებელს ორ ეტაპიან თამაშში. მეორე შემთხვევაში, ადამიანი არ აქცევს ყურადღებას ძველ გამოცდილებას და ცალ-ცალკე აღიქვამს თითოეულ ეტაპს.

## კონკრეტიკის თეორია

კონკრეტიკის თეორია, რომლის მიხედვითაც ადამიანი ერთმანეთს ადარებს მაქსიმალურ და მინიმალურ სარგებელს და სხვა შემთხვევას არ განიხილავს. ამ შემთხვევაშიც, მოქმედებს ერთგვარი დაჯამების პრინციპი.

## ჰედონიკის თეორია

ჰედონიკის<sup>5</sup> თეორია, რომლის მიხედვითაც ადამიანები შედეგებს აღიქვამენ ისე, როგორც მათ სურთ, რაც გულისხმობს, რომ უფრო დადებითი კუთხით უყურებენ შედეგებს. წინა თეორიებისგან განსხვავებით, აქ არ მოქმედებს არც დაჯამების და არც მესხიერების მეთოდი. ამ შემთხვევაში, თითქოს ირღვევა ჩარჩოები და ეს თეორია ყველაზე ნაკლებად არასასიამოვნო შედეგზე არის ორიენტირებული. ამ თეორიას აქვს ოთხი წესი:

1. მოგების დანაწევრება
2. ზარალის დაჯამება
3. მცირე მოგების გამოყოფა დიდი წაგებისგან
4. მცირე ზარალისა და დიდი მოგების კომბინაცია.

## პირდაპირი ტესტები ჰედონიკის ცვლილებაზე

აქამდე ნახსენები მეთოდებიდან ჰედონიკის თეორია ყველაზე რადიკალურია. სტატიის ავტორების აზრით, არსებობს რამდენიმე მიზეზი, თუ რატომ შეიძლება ეს თეორია იყოს მცდარი. პირველ რიგში, არსებობს დაშვება რომ გადაწყვეტილების მიმღები პირები იცვლიან მოსალოდნელ შედეგებზე წარმოდგენას. ამას შეიძლება უფრო მეტი კოგნიტური ძალისხმევა დასჭირდეს, ვიდრე მოსალოდნელია. ასევე,

---

<sup>5</sup> ჰედონიზმი - ეთიკის იდეალისტური მიმდინარეობა, რომლის მიხედვითაც ცხოვრების მიზანს წარმოადგენს უდიდესი სიამოვნება, სიტკბოება

ჰედონიკის თეორიის მიხედვით განსხვავებული სიტუაციების მიუხედავად, ყოველთვის ერთნაირი მეთოდებით მოხდება შეფასება და შედეგების პრეზენტაცია. მესამე მიზეზის მიხედვით, ეს თეორია წელავს პროცესს, მიუხედავად იმისა რაციონალურია ეს თუ არა. თუმცა, ავტორებს სჯერათ, რომ ამ თეორიის გამოკვლევა საჭიროა, რადგან ის ერთ-ერთი ყველაზე ძლიერია.

თალერი დიდი ხნის მანძილზე იკვლევდა ჰედონიკის ცვალებად თეორიას. მის პირველ სტატიაში აღწერილია ექსპერიმენტი #1 ორ პიროვნებაზე, პირობითად A და B. A-ს ყოველთვის ჰქონდა ორ შემთხვევად დანაწევრებული მოგება ან წაგება, ხოლო B-ს ჰქონდა ერთიანი. საკვლევი კი იყო ის, რომელი უფრო ბედნიერი იქნებოდა. მაგალითად, ერთ-ერთი კითხვა არის ასეთი: პირველს აქვს ორი ლატარიის ბილეთი რომლებითაც მოიგო 50\$ და 25\$. მეორეს აქვს ერთი ბილეთი, რომლითაც მოიგო 75\$. რომელი უფრო ბედნიერი იქნებოდა? მის სტატიაში ასეთი რამდენიმე კითხვაა, რომლის საფუძველზეც არის დასკვნა: ყველას შეუძლია შედეგების გარდაქმნა ისე, რომ მიიღოს უფრო დადებითი შედეგი. მაგალითად, შესაძლებელია ერთიანი მოგების ან ზარალის დანაწევრებულად აღქმა, თუ ეს უფრო სასიამოვნოა. თუმცა, არსებობს “თავის მოტყუების” რალაც ზღვარი, რომლის გადაკვეთის შემდეგაც დადებითი ეფექტის მიღება შეუძლებელია.

მოცემულ სტატიაში, თალერმა და ჯონსონმა გადაწყვიტეს გამოექვეყნებინათ ჰედონიკის მეთოდის ტესტირების შედეგები. ექსპერიმენტის ჩასატარებლად მათ სჭირდებოდათ სუბიექტებისათვის კითხვების დასმა და პასუხების მიხედვით იმის გარკვევა, როგორი გავლენა ჰქონდა სიტუაციების ჩარჩოში მოქცევას. ამ შემთხვევაში, გადაწყვიტეს დროის ფაქტორზე ზემოქმედება. მათი აზრით, ერთი და იმავე დღეს მომხდარი მოვლენების დაჯამება უფრო მარტივია, ხოლო მოვლენების განცალკევებისთვის სხვადასხვა დღეა საჭირო.

თალერმა და ჯონსონმა ჩაატარეს ექსპერიმენტი #2, რომლის ფარგლებშიც დაკვირვების ჯგუფზე იმოქმედეს ექსპერიმენტი #1-ს მსგავსი კითხვებით. თუმცა, ამ შემთხვევაში არკვევდნენ, რომელი ერჩივნათ: შედეგების გაერთიანება თუ

დანაწევრება. მაგალითად, 50\$ და 25\$-ის მოგების შემთხვევაში მოგების ან ზარალის ერთიანად მიღება ერჩივნათ თუ ცალ-ცალკე, რამდენიმე კვირის შუალედით.

როგორც კითხვარმა აჩვენა, წინასწარ შედეგების გამოცნობა მხოლოდ ნაწილობრივ იყო შესაძლებელი. რამდენიმე კითხვის შემთხვევაში ჯგუფს ერჩივნა, რომ სარგებელი ან ზარალი ერთიანად მიეღო. თუმცა, ასევე კითხვებში იყო მოცემული სიტუაციები, რომლის დროსაც სარგებლის ან ზარალის მიღებას დანაწევრებულად ანიჭებდნენ უპირატესობას. ეს კითხვები იყო, როგორც დიდ და მცირე მოგებაზე/ზარალზე, ასევე ფულად და არაფულად მოგებაზე/ზარალზე. ეს შედეგები ჰედონიკის თეორიაზე მძიმე დარტყმა იყო. იმის ასახსნელად თუ რატომ ერჩივნათ შედეგების დანაწევრება, ჯგუფის წევრებმა მოიყვანეს ორი მიზეზი:

1. მათ არ სურდათ ორი ზარალის გაერთიანება ერთსა და იმავე დღეს;
2. მეორე წაგება უფრო მტკივნეული იქნებოდა იმავე დღეს, პირველ ზარალთან ერთად, ვიდრე ცალკე;

შემდგომი ტესტები დანაკარგების ინტეგრირების შესახებ

ავტორებმა ჩაატარეს დამატებითი კვლევები ზარალის დაჯამებაზე. ექსპერიმენტში #3-ში სხვადასხვა ჯგუფის ადამიანებს დაუსვეს კითხვები. მაგალითად, როდის უფრო განიცდიდნენ 9\$-ის წაგებას - იმავე დღეს, როდესაც წააგეს 30\$, თუ სხვა დღეს. ერთი ჯგუფის წევრებმა გამოთქვეს მოსაზრება, რომ 9\$-ის წაგება 30\$-ის შემდეგ ნაკლებად მტკივნეული იქნებოდა. ეს შემთხვევა ჰედონიკის თეორიასთან თანხვედრაშია. მეორე ჯგუფის წევრებმა თქვეს, რომ ამ ორივე ზარალის ერთი და იმავე დღეს მიღება უფრო მტკივნეული იქნებოდა. ამ შემთხვევაშიც, ისევე როგორც ექსპერიმენტ #2-ის დროს, შედეგები არ შეესაბამება ჰედონიკის მეთოდს. თუმცა, როდესაც უფრო დიდ ზარალზეა ლაპარაკი, მაგალითად 250\$-ზე, ჯგუფის წევრებმა თქვეს რომ 9\$-ის წაგება ამ თანხასთან ერთად ნაკლებ გავლენას ახდენს, ვიდრე ცალკე.

ამ შედეგების საფუძველზე შეიძლება ითქვას, რომ მნიშვნელობა აქვს პირველი ზარალის სიდიდეს. თუ პირველი ზარალი ბევრად დიდია მეორე ზარალთან შედარებით, მაშინ მისი იმავე დღეს დადგომა ნაკლებად მტკივნეულია. ხოლო, თუ ზარალების მოცულობებს შორის სხვაობა არც ისე დიდია, მაშინ ჯგუფის წევრები მათ ერთიანად დადგომას უფრო განიცდიან.

შედეგების შესაჯამებლად, თალერმა და ჯონსონმა თქვეს, რომ ექსპერიმენტები #2 და #3 არ ამლევდათ მათ ჰედონიკის მეთოდის განმტკიცების საშუალებას. შესაბამისად, მათ შემოგვთავაზეს დამატებითი თეორია, რომელიც შეესაბამება იმას რაც გამოიკვლიეს.

#### კვაზი-ჰედონიკის თეორია

ექსპერიმენტი #2-ის და #3-ის შედეგებმა ჰედონიკის ცვლილების თეორიის შედეგები ორ ნაწილად გაყო. ამიტომ ჰიპოთეზა უნდა განვითარდეს ისე, რომ დაუახლოვდეს კონკრეტულის თეორიას და გადაწყვეტილების მიმღებებისგან არ იყოს აქტიური ცვლილებების შეტანა საჭირო. ავტორების აზრით, როდესაც არის არჩევანი ერთ ეტაპიან ფორმატში (მაგალითად, 30\$-ის 100%-იანი მოგება ან 50-50%-იანი ალბათობით 39\$ და 21\$-ს შორის), საკვლევი ჯგუფის წევრები არ ირჩევენ 100%-იან მოგებას.

ასევე უმეტესობა ექსპერიმენტებს აქვთ დანაკარგების ინტეგრაციის პრობლემა. ავტორების თქმით, როდესაც ორ-ეტაპიანი თამაშია, სუბიექტები არ დაუკავშირებენ წინა და შემდგომ წაგებებს. (თუმცა, პირველი მოგების დაკავშირება ხდება შემდგომ წაგებასთან).

ამ თეორიას ავტორები ეძახიან, კვაზი-ჰედონიკის ცვალებად ჰიპოთეზას, რადგან ჰედონიკის თეორიას მხოლოდ ნაწილობრივ მიჰყვება. თუ სუბიექტმა მოიგო 30\$ და შემდგომში აქვს 50%-იანი ალბათობა 9\$-ის მოგებისა ან წაგების, ამ თეორიის საფუძველზე ეს გამოჩნდება შემდეგნაირად: “მე მაქვს 50%-იანი ალბათობა, რომ მოვიგო 30\$ და 9\$, და 50% ალბათობა რომ მოვიგო მხოლოდ 21\$”. იმ შემთხვევაში თუ 30\$-ის მოგებას შევცვლით წაგებით, მაშინ თეორიის მიხედვით იქნებოდა: “მე მაქვს

50%-იანი ალბათობა 30\$-ის წაგების და 9\$-ის წაგების ან 50%-იანი ალბათობა 30\$-ის წაგების და 9\$-ის მოგების.” მეორე შემთხვევაში მოგებაც და წაგებაც განცალკევებულია პირველადი ზარალისგან.

ცვალებადი წესები და რისკიანი გადაწყვეტილება

ტესტები, რომლებიც გამოყენებულია ჰედონიკის ცვლილების კვლევის დროს, საშუალებას იძლევა განვასხვაოთ მისი ფაქტორივი შედეგები და კლასიკური ვერსია.

ავტორები ცვლილებების წესების შესამოწმებლად იყენებენ ორ მეთოდს. პირველ რიგში, ზოგიერთი წესი გულისხმობს იმას, რომ პრეზენტაციის ფორმატი არ ახდენს ზემოქმედებას არჩევანზე. ეს შედეგები მოწმდება სუბიექტების პასუხების ერთმანეთთან შედარებით (ადამიანების ერთი და იმავე პრობლების ალტერნატიული აღქმა). ასევე, ცვლილების ჰიპოთეზებს აქვთ განსხვავებული მოლოდინები პირველადი უკუგების გავლენაზე რისკიანი გადაწყვეტილების მიღებისას. ზოგიერთი წესების მიხედვით, არსებობს მოლოდინები, რომ პირველად შედეგს არ აქვს ეფექტი მიმდინარე გადაწყვეტილებაზე. ამ გავლენის შესამოწმებლად ჩატარდა კვლევა, სადაც სუბიექტები აკეთებდნენ არჩევანს სხვადასხვა მოსალოდნელი შედეგების მიხედვით.

ექსპერიმენტული დიზაინი

იმის გამოსაკვლევად, რა მეთოდოლოგიურ პრობლემებს ქმნის რისკიანი გადაწყვეტილების პირველადი მოგება და წაგება, ჩატარდა ექსპერიმენტი. იდეალური ექსპერიმენტის შემთხვევაში, სუბიექტი იღებს მონაწილეობას ნამდვილი ფულით. თუმცა, ექსპერიმენტი, რომელშიც სუბიექტს შეუძლია რომ დაკარგოს ფული ქმნის ეთიკურ დილემას. ეს საკითხი ავტორებმა შემდეგნაირად გადაწყვიტეს: ექსპერიმენტში მოიწვიეს სუბიექტები, იმისათვის რომ მიეღოთ რამოდენიმე გადაწყვეტილება (არაუმეტეს რვა). თითოეული იყო მოგების ან წაგების

წინაპირობით. სუბიექტისთვის წარდგენილი რამდენიმე არჩევანიდან, მხოლოდ ერთი იქნებოდა გათამაშებული. ამ ვარიანტებიდან, არჩევის ყველაზე მეტი შანსი ჰქონდა იმ ვარიანტს, რომელიც უფრო მიმზიდველი იქნებოდა. ყველა მონაწილე იყო მოხალისე. ამ პროცედურამ ავტორებს მისცა საშუალება გამოევიდინათ პოტენციური დანაკარგები მიუხედავად იმისა, რომ რეალურად ძალიან ცოტა დაკარგავდა ფულს.

ავტორების თავდაპირველი მცდელობა, რომ გამოეყენებინათ ეს მეთოდი, არ იყო ცალსახად წარმატებული. სუბიექტების მხოლოდ მესამედი დათანხმდა ექსპერიმენტში ნამდვილი ფულით მონაწილეობაზე (დანარჩენები ჰიპოთეტური ფულით იღებდნენ მონაწილეობას). ნამდვილი ფულით მოთამაშები იყვნენ უფრო რისკის მაძიებელნი. გამომდინარე იქიდან, რომ ავტორების კვლევის მიზანი იყო გაეგოთ რისკიანი არჩევანის წინა შედეგების ეფექტი, ის სუბიექტები, რომლებიც დათანხმდნენ ნამდვილი ფულით თამაშზე, აღარ იყვნენ საინტერესო კვლევისთვის. ამის მიზეზი იყო ის რომ ისინი ყველა არჩევანის შემთხვევაში, რისკის მოყვარულები იქნებოდნენ.

თავიანთ გამოცდილებაზე დაყრდნობით, ავტორებმა შეიმუშავეს ექსპერიმენტი #4 და ჩამოაყალიბეს სტუდენტების ახალი ჯგუფი. ავტორების აზრით, არსებობდა ორი მიზეზი იმისა, თუ რატომ შეიძლებოდა სტუდენტებს არ მიეღოთ მონაწილეობა ექსპერიმენტში:

1. ფულის დაკარგვის შიში;
2. დაბნეულობა, რადგან ექსპერიმენტი იყო კომპლექსური და ნერვიულობდნენ, რომ სწორად ვერ გაიგებდნენ მოცემულ პირობებს;

ასევე დაადგინეს, რომ პროცენტულად ქალები უფრო ნაკლებად იღებდნენ მონაწილეობას ექსპერიმენტში, ვიდრე კაცები. ამ ფაქტორებზე დაყრდნობით, ავტორებმა ჩამოაყალიბეს ექსპერიმენტი #4 შემდეგი ცვლილებებით:

1. შანსი იმისა, რომ სუბიექტებს ეთამაშათ ლატარია, სადაც შეეძლოთ რომ წაეგოთ ფული, რადიკალურად შეამცირეს;



2. წამგებიანი ფსონები შეამცირეს;
3. სუბიექტებს უთხრეს, რომ თუ ისინი ფულს წააგებდნენ მათ შეეძლოთ სამუშაოს სანაცვლოდ აენაზღაურებინათ დაკარგული თანხა. მუშაობის ყოველი საათის ანაზღაურება შეადგენდა 5\$-ს;
4. ბონუსად დაპირდნენ ორ 100\$-ს. ერთი 100\$ შემთხვევითი შერჩევის პრინციპით გადაეცემოდა ათი შერჩეული კანდიდატიდან ერთ-ერთს, რომელიც ექსპერიმენტში მონაწილეობას დათანხმდებოდა. ხოლო, მეორე 100\$ გადაეცემოდა იმ ერთ ადამიანს, რომელიც 10 მონაწილეში ვერ მოხვდებოდა;
5. წერილობით ინსტრუქციებთან ერთად, ექსპერიმენტატორებმა ვერბალურადაც გააცნეს ინსტრუქცია მონაწილეებს;
6. სტუდენტები, ვინც უარი განაცხადეს ნამდვილი ფულით მონაწილეობაზე, საერთოდ არ იყვნენ შერჩეული ექსპერიმენტისთვის;

მიუხედავად იმისა, რომ არ არის შესაძლებელი დადგინდეს ამ ცვლილებებიდან რომელია უფრო მნიშვნელოვანი, ერთიანობაში ეს ყველაფერი კარგად მუშაობდა. ექსპერიმენტი ჩატარდა ეკონომიკის სტუდენტებში და თითქმის ყველა (98%) დათანხმდა მონაწილეობაზე;

ამ ექსპერიმენტის შედეგებმა დიდწილად გაიმეორა წინა ექსპერიმენტის შედეგი, სადაც ჰიპოთეტურ ფულზე იყო ლაპარაკი.

ცვალებადი წესების შეფასება

სანამ ექსპერიმენტი #4-ის შედეგები განიხილება, გამოსადეგი იქნება მონაცემთა თავისებურებების გარკვევა. ცალსახაა, რომ პრეზენტაციის ფორმატიც და პირველადი შედეგებიც გავლენას ახდენს არჩევანზე. განსხვავებულია მათი გავლენა ერთ-ეტაპიან და ორ-ეტაპიან ვერსიებში. ცალსახად, პირველად შედეგს აქვს გავლენა პრობლემის ორ-ეტაპიან ტიპზე.

ამ ექსპერიმენტის შედეგი უარყოფს ზემოთ განხილულ ორ თეორიას: პერსპექტივის მახსიერებით თეორიასა და ჰედონიკის თეორიას. ცვლილებების წესების თეორიებში გადმოცემულია ერთი და იგივე ტიპის პრობლემები სხვადასხვა ფორმატით და შესაბამისად გადაწყვეტილების მიმღები სუბიექტები ექცევიან ერთსა და იმავე ჩარჩოში. ეს კი იმის საპირისპიროა, რასაც ავტორები აკვირდებოდნენ ექსპერიმენტში.

ის ფაქტი, რომ წინა შედეგები გავლენას ახდენენ გადაწყვეტილების მიღებისას ორ-ეტაპიან ვერსიებში, პერსპექტივის არამახსიერებითი თეორიისა და კონკრეტიკის ჰიპოთეზის საწინააღმდეგოა. რაც ნიშნავს იმას, რომ არც ერთი ამ თეორიათაგანი არ არის დამოკიდებული წინა შედეგებზე. ეს ორივე თეორია გულისხმობს, რომ თავდაპირველი შედეგი არის უგულებელყოფილი.

ექსპერიმენტი #4-დან გამომდინარე, ცვლილებების წესების ოთხივე თეორია უარყოფილია. თუმცა, არც ერთი შედეგი არ არის პირდაპირ შეუსაბამობაში კვაზი-ჰედონიკის თეორიასთან. სამწუხაროდ, კვაზი-ჰედონიკის მეთოდის წინასწარ განსაზღვრა რთულია, იგი ორაზროვანია. ასევე, სირთულეებთან არის დაკავშირებული ამ თეორიის პირდაპირი ტესტირება. კვაზი-ჰედონიკისა და პერსპექტივის თეორიები ერთ-ეტაპიანი პრობლემის გაანალიზებისას მსგავს შედეგებს წინასწარმეტყველებენ; კონკრეტულად კი - სუბიექტი რისკისადმი მიდრეკილია წაგებების შემთხვევაში და რისკის თავიდან აცილებისკენ მოგებების შემთხვევაში. ორ-ეტაპიან პრობლემებზე ეს თეორიები იყოფიან. კვაზი-ჰედონიკის თეორიის მიხედვით, პირველადი ზარალის გათვალისწინებით რისკიანი გადაწყვეტილება ნაკლებად მიმზიდველია. ხოლო პირველადი მოგების გათვალისწინებით, ამ თეორიის მიხედვით, ორ-ეტაპიანი პრობლემის რისკიანი არჩევანი უფრო მიმზიდველია.

შედეგების შესაჯამებლად ავტორები ახსენებენ, რომ ეს ექსპერიმენტი არ იყო შემუშავებული კვაზი-ჰედონიკის ცვლილებების წესებისათვის. ეს თეორია ჩამოყალიბდა ექსპერიმენტ #2-ზე და #3-ზე დაყრდნობით. ავტორები არ ამტკიცებენ რომ ეს ექსპერიმენტი ერთადერთია, რომელიც ამ მოდელს შეესაბამება. მონაცემები

საჭიროა იმისათვის რომ ავტორებმა დაადგინონ, რამდენად სწორ თეორიას აყალიბებენ.

არჩევანი ახლანდელ ან წინა წაგებებს შორის დამატებით ცვლილების წესების პოტენციური განვითარების საბაზისო განსაზღვრისას, ექსპერიმენტ #4-ში გამოვლინდა სამი ძირითადი ფაქტორი:

1. რისკის თავიდან აცილება პირველადი (ორ-ეტაპიანი) წაგებისას.
2. რისკის ძიება პირველადი (ორ-ეტაპიანი) მოგებისას.
3. ცვლილება რისკის მიმღებლობის ქცევაში, როდესაც შედეგი ნულოვან მოგებაზე გასვლის საშუალებას იძლევა.

ავტორები განიხილავენ თითოეულ ამ ფაქტს.

### პირველადი წაგება

პერსპექტივის თეორიის თანახმად ზოგადად ადამიანები ყოველთვის რისკისადმი მიდრეკილნი იქნებიან პირველადი წაგების შემდეგ. ეს თეორია არაერთხელ აქვთ განხილული კანემანს და ტვერსკის და სხვებს (Hershey and Schoemaker 1980) (Hershey, Kunreuther and Schoemaker 1982) (Payne, Laughhunn and Crum 1980). თუ პირველადი შედეგები იქნება ინტეგრირებული მომავალ შედეგებთან, შეგვიძლია ვივარაუდოთ რომ კომპლექსურ წაგებებზე გადაწყვეტილების მიმღები სუბიექტები უფრო რისკის მოყვარულნი იქნებიან, რაც პერსპექტივის თეორიას ეთანხმება.

კვაზი-ჰედონიკის ცვალებადობის თეორია გვთავაზობს განსხვავებულ მიდგომას. გამომდინარე იქიდან, რომ ინტეგრაცია არ არის ავტომატური, პირველადმა წაგებამ შეიძლება გამოიწვიოს რისკის თავიდან აცილების ალბათობის გაზრდა. კერძოდ, როდესაც მეორე არჩევანი არ გვაძლევს ნულოვან მოგებაზე გასვლის საშუალებას. ექსპერიმენტ #2-ში და #3-ში განხილულია შემთხვევა, როდესაც პირველადმა წაგებამ შეიძლება ადამიანები უფრო სენსიტიური გახადოს იმავე სიდიდის მომდევნო

წაგებაზე. რისკის თავიდან აცილების ზრდა პირდაპირპროპორციულად მოქმედებს ლატარიაზე, რომელიც დამატებით წაგებასთან არის დაკავშირებული.

ექსპერიმენტ #4-ში სუბიექტების 60%-მა რისკის თავიდან აცილების ვარიანტი აირჩია. მსგავსი არჩევანი გააკეთეს 60-67% სუბიექტებმა სხვა ექსპერიმენტებში. ფაქტიურად, წინა ექსპერიმენტში ნამდვილ ფულზე მოთამაშე სუბიექტების უმეტესობამ ამ კონკრეტულ შემთხვევაში რისკის თავიდან აცილება ამჯობინა.

პირველადი მოგება: სახლის ფულის ეფექტი

კვაზი-ჰედონოკის ცვლილებების თეორიებზე დაყრდნობით რისკის თავიდან აცილება შეგვიძლია განვიხილოთ პირველადი წაგების შემდეგ, რადგან მომდევნო წაგება არ არის დაკავშირებული წინა შედეგზე. პირველადი მოგების შემთხვევაში, საპირისპირო ეფექტია მოსალოდნელი. მოგების შემდგომი წაგება, რომელიც უფრო მცირეა, ვიდრე თავდაპირველი მოგება, შესაძლოა ინტეგრირებული იყოს. ასევე შეიძლება, წაგების თავიდან აცილების გავლენა შეამსუბუქოს და ხელი შეუწყოს რისკის მიებას. აზარტული თამაშისას ამ ეფექტს “სახლის ფულით თამაშს” უწოდებენ. მოთამაშეები ხშირად იყენებენ ამ ფრაზას, რათა აზარტული თამაშისთვის გამოხატონ მზადყოფნა. ამ იდეის არსი მდგომარეობს იმაში, რომ მოგება არის სრულიად ამოწურული და წაგება განიხილება როგორც მოგების შემცირება. ავტორების აზრით, “სახლის ფულის” წაგება არ არის იმდენად მტკივნეული, როგორც საკუთარი ფულის. როგორც პირველად წაგებაში იყო ნახსენები, ერთ-ერთი თამაშისას არ ეუფლებათ იგივე გრძნობა და ამ შემთხვევაში პერსპექტივის თეორია მართლდება.

ნულოვანი მოგების წერტილი

კანემანისა და ტვერსკის პერსპექტივის თეორიის განმარტებისას (1979) ცდილობენ გაარკვიონ თავდაპირველი წაგება როგორ იმოქმედებს მომდევნო არჩევანზე. ახლანდელი თეორია გულისხმობს იმას, რომ არჩევანის ნეგატიური მხარე, როგორც

არის მიმდინარე წაგების არასრულად აღქმა, ზრდის რისკის მოყვარულობას ზოგიერთ სიტუაციაში.

როგორც ავტორებმა განიხილეს, პირველადი წაგება ყოველთვის არ იწვევს რისკის მოყვარულობას. კანემანისა და ტვერსკის განხილვაში რისკის მოყვარულობის დემონსტრირება ყოველთვის ხდებოდა ისე, რომ შესაძლებელი იყო საწყის ეტაპზე დაბრუნება ან ნულოვან მოგებაზე გასვლა. მაშინ, როდესაც ზოგიერთ ლატარიაში პირველადმა წაგებამ შესაძლოა გამოიწვიოს რისკის თავიდან აცილება, სხვა შემთხვევაში შესაძლოა ნულოვან მოგებაზე გასვლა უფრო მისაღები იყოს.

ზოგადად, ავტორებს მოლოდინი აქვთ რომ როდესაც ადგილი აქვს წინა წაგებას, სუბიექტები სხვადასხვანაირად მოიქცევიან ისეთი თამაშის დროს, სადაც ცვლილების შეტანა შესაძლებელია ან არ არის შესაძლებელი. არსებობს სხვადასხვა მიზეზი იმისა, რომ ნულოვან მოგებაზე გასვლის არჩევანი იყოს განსხვავებული. პირველ რიგში, ეს საშუალებას აძლევს მოთამაშეებს უგულბელებულ შესაძლო შედეგების ნაწილი. ნულოვან მოგებაზე გასვლის შესაძლებლობა ხელს უწყობს ინტეგრაციას, ამიტომ უკვე არსებული დანაკარგისას გაჩნდება რისკისადმი მიდრეკილება. ასევე, ინტეგრაციის გამარტივებისთვის აუცილებელია, ჩარჩოებში მოქცევის მანიპულაციის შემცირება.

#### ალტერნატიული ახსნა

არსებობს, მინიმუმ ორი ახსნა იმისა, თუ რატომ არიან ადამიანები უფრო ნაკლებად რისკიანები უკვე დამდგარი ზარალისას და რისკის მოყვარულნი პირველადი მოგებისას, მიუხედავად იმისა რომ შედეგები განცალკევებულია. პირველ რიგში, თავდაპირველი წაგება იწვევს ნეგატიურ ეფექტს და პირიქით, მოგება - დადებით განწყობას. მეორეს მხრივ, პირველადმა წაგებამ შესაძლოა გამოიწვიოს ნეგატიური, ე.წ. „ცხელი ხელის ეფექტი“ (Gilovich, Vallone and Tversky 1985). სუბიექტები ფიქრობენ, რომ მიმდინარე დღეს ისინი არ არიან იღბლიანები და მათი მოგების შანსი უფრო ნაკლებია, ვიდრე არსებული ალბათობა. თუმცა, ამის საწინააღმდეგოდ გამოყენებული არგუმენტები და ახსნები არ არის ადეკვატური, რადგან ისინი არ

შეესაბამება პრობლემას. სტატიაში ნახსენებია მოსაზრება, რომ „ცხელი ხელის“ ან ხასიათის ეფექტი არ არის გამყარებული ერთ-ეტაპიანი ექსპერიმენტის ფორმულირებისას. ავტორების აზრით, აღნიშნული ცვლილება შესაძლებელია კვაზი-ჰედონიკის თეორიის ინტერპრეტაციად გამოიყენონ.

### პრაქტიკული გამოყენება

ინვესტიციების კონტექსტში აუნაზღაურებელი ხარჯების ეფექტის და არჩევითი ქცევის შესახებ არაერთი კვლევა (Arkes and Blumer 1985) (Staw, The Escalation of Commitment to a Course of Action. 1981) (R. Thaler 1980) არსებობს. სუბიექტებს ურჩევნიათ დააბანდონ ფული მარტივ, ცალსახა საქმეში, რომელიც უკვე აპრობირებული აქვთ (Staw 1976). ავტორები გვთავაზობენ რამდენიმე გარემოებას, რომლის დროსაც აუნაზღაურებელი ხარჯების გავლენა მინიმიზირებულია ან პირიქით, გაზრდილი. კერძოდ, განხილული ეფექტები შეიძლება გაიყოს ერთ-ეტაპიან ან ორ-ეტაპიან ფორმატებად. ასევე, როდესაც არჩევანი ნულოვან წერტილზე გასვლის საშუალებას იძლევა, რისკის ძიების ტენდენცია შეინიშნება.

## კვლევის მეთოდოლოგია

კვლევაში გამოყენებულია როგორც თვისობრივი, ასევე რაოდენობრივი მეთოდები. რაოდენობრივი კვლევის მეთოდებიდან გამოყენებულია რეგრესიული ანალიზი და მასობრივი გამოკითხვის გზა, რაც გულისხმობს ნებისმიერ პროცედურას, რომელიც რესპოდენტებისათვის შეკითხვების დასმასთან არის დაკავშირებული. მასობრივი გამოკითხვის ორი ტიპიდან: ანკეტირება და ინტერვიუ, არჩევანი შეჩერდა ანკეტირებაზე, რაც გულისხმობს რესპოდენტების მხრიდან დისტანციურად მეილის ან სხვა სოციალური ქსელის საშუალებით კითხვარის დამოუკიდებლად შევსებას. კითხვარი შედგენილი იყო Google Forms-ის საშუალებით, ბმული კი სოციალური ქსელისა და მეილის გამოყენებით გავრცელდა.

კვლევა ჩატარდა დისტანციურად, ინტერნეტ-გამოკითხვის სახით. კითხვარი შეიცავდა როგორც დახურულ კითხვებს, ისე ექსპერიმენტს. კვლევაში მონაწილე სუბიექტებს შეკითხვებზე პასუხის ინდივიდუალურად გაცემა უწევდათ.

კვლევის მიზნიდან გამომდინარე, წინასწარ არ იყო განსაზღვრული რესპოდენტების ზუსტი რაოდენობა. ამასთან, რესპოდენტებისაგან მისაღები ინფორმაცია არ შეიცავდა პიროვნების მაიდენტიფიცირებელ ან კონფიდენციალურ ინფორმაციას. აქედან გამომდინარე, კვლევის ფარგლებში არ გაჩენილა თანამშრომლობის პრობლემა რესპოდენტების მხრიდან (ამ მიზეზებით, სუბიექტებს უარი არ უთქვამთ კვლევაში მონაწილეობაზე).

გამომდინარე იქიდან, რომ კითხვარი იყო ელექტრონული, რესპოდენტების გეოგრაფიულ მდებარეობასაც არ შეუქმნია პრობლემა.

კითხვარში ერთ-ერთი გამოკვეთილი პრობლემა ნაკლები მონაცემები იყო, რადგან რამდენიმე რესპოდენტმა კითხვარი არასრულყოფილად შეავსო. პირისპირ ინტერვიუსგან განსხვავებით, ასეთი გამოკითხვის დროს დიდია იმის ალბათობა რომ პასუხები არასრულყოფილი იყოს, რადგან კითხვარის შევსების პროცესში მკვლევარები უშუალოდ არ მონაწილეობენ. ძირითადად, კითხვარში გამოყენებული იყო ერთმანეთისგან დამოუკიდებელი კითხვები. მართალია, გარკვეული ნაწილი ერთმანეთზე იყო გადაჯაჭვული, მაგრამ ეს საერთო მონაცემების ანალიზს ხელს არ

უმლიდა, რადგან თითოეულ კითხვაზე პასუხის გაცემა, უმეტესწილად, წინა კითხვისგან დამოუკიდებლად ხდებოდა.

შეკითხვებთან დაკავშირებულ პრობლემებში აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ კითხვარი იყო მოცულობითი და კომპლექსური. გამომდინარე იქიდან, რომ ის თავის თავში მოიცავდა განსხვავებული ტიპის შეკითხვებს, საჭიროებდა დროს და გონებრივ რესურსს. ამან, რამდენიმე რესპოდენტის უკმაყოფილება გამოიწვია, რომელთაც სოციალური ქსელის საშუალებით გააკეთეს შესაბამისი კომენტარი. შესაძლოა, სწორედ ეს გახდა იმის მიზეზი, რომ რამოდენიმე რესპოდენტის მიერ კითხვარი არ იყო სრულყოფილად შევსებული.

ზოგადად, გამოკითხვისას პიროვნულ ფაქტორთან დაკავშირებული პრობლემაც იკვეთება, ხოლმე - ადამიანები ყოველთვის ცდილობენ რომ კარგი შთაბეჭდილება მოახდინონ სხვებზე, რამაც შესაძლოა კითხვარის შევსებისას გავლენა იქონიოს. აღნიშნული ფაქტი ძირითადად პირდაპირი ინტერვიუს დროს ხდება, თუმცა, ამ შემთხვევაშიც არ არის გამორიცხული მსგავსი სახით ინფორმაციის დამახინჯება.

ონლაინ-გამოკითხვაზე არჩევანის შეჩერების მიზეზი ხარჯების მინიმუმაციაც იყო. გამოკითხვები სხვადასხვა ტიპის ხარჯს მოითხოვს; ისეთის, როგორცაა: დრო, ფინანსები, ადამიანური რესურსები და ა.შ. კითხვარის შემთხვევაში, მინიმუმამდე არის დაყვანილი ყველანაირი ხარჯი.

ისევე როგორც ყველა კვლევას, ამ გამოკითხვასაც აქვს თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეები.

ძლიერი მხარეები:

- ‡ ხარჯების სიმცირე, იმის გათვალისწინებით რომ კვლევისას არ იყო საჭირო ინტერვიუერების დაქირავება;
- ‡ ინტერვიუერის ზეგავლენის არ არსებობა, რადგან არ ყოფილა პირდაპირი კომუნიკაცია რესპოდენტებთან;
- ‡ მარტივად და სწრაფად გავრცელებადი;



- ‡ კომფორტული იყო რესპოდენტებისთვის, რადგან ნებისმიერ დროსა და ადგილას შეეძლოთ კითხვარის შევსება მობილურის ან კომპიუტერის მეშვეობით;
- ‡ კითხვარი იყო ანონიმური;
- ‡ თითოეული ადამიანის მიერ შევსებული პასუხების ნახვა იყო შესაძლებელი მკვლევარებისათვის;

სუსტი მხარეები:

- ‡ რესპოდენტების მხრიდან კითხვების არასწორად აღქმის პრობლემა;
- ‡ დამახინჯებული მონაცემების მიღების კონტროლის მექანიზმის არარსებობა;
- ‡ ნაკლები მონაცემების არსებობა;
- ‡ კითხვარის შევსების გარემოების კონტროლის არარსებობა;

შეკითხვების ტიპები

გამოკითხვის მეშვეობით შესაძლებელი გახდა რესპოდენტების შესახებ სხვადასხვა სახის ინფორმაციის მიღება. (იხ. ცხრილი 2)

ცხრილი 2- შეკითხვები

სქესი	ასაკი	ოჯახური მდგომარეობა	გრანტი	სიმაღლე	შემოსავალი	მწვეელი	ალკოჰოლი	ზეგანაკვეთი
-------	-------	---------------------	--------	---------	------------	---------	----------	-------------

რეგრესიული ანალიზის ჩასატარებლად კატეგორიულ ცვლადებს მიენიჭათ კოდები.

შეკითხვების სპეციფიკიდან გამომდინარე შესაძლებელი გახდა რესპოდენტებზე მიგველო ისეთი ტიპის ინფორმაცია, როგორც არის ატრიბუტი, ქცევა და განწყობა.

კვლევის ფარგლებში გამოყენებულია, როგორც დემოგრაფიული ასევე, ფსიქოგრაფიული კითხვები.

ფსიქოგრაფიულ კითხვებში რესპოდენტებს აქვთ საშუალება მოცემული შკალის მიხედვით შეაფასონ საკუთარი დამოკიდებულება საკითხის მიმართ. შკალის მიხედვით, მარცხნიდან მარჯვნივ იცვლება ადამიანის ემოციური დამოკიდებულება. მსგავსი ტიპის კითხვები გამოყენებულია კითხვარში, იმისათვის რომ დადგინდეს რესპოდენტის შეხედულება საკუთარი თავის მიმართ, თუ რამდენად რისკიანად თვლის თავს.

დემოგრაფიული შეკითხვების საშუალებით შესაძლებელია სუბიექტებზე ატრიბუტული ინფორმაციის მოპოვება.

თვისებრივი კვლევის მეთოდი, რაოდენობრივისგან განსხვავებით, არ ექვემდებარება სტატისტიკურ დამუშავებას. თუმცა, ამ მეთოდით შესაძლოა საკითხის საფუძვლიანი და სიღრმისეული შესწავლა. არსებულ კვლევაში ფოკუს ჯგუფს წარმოადგენს ის ადამიანები, რომლებიც ექსპერიმენტის ნაწილში პირველი ოთხი კითხვიდან ორში ან მეტში ირჩევენ B ვარიანტს. ეს ადამიანები უნიკალურნი არიან, რადგან გამოირჩევიან რისკიანობის მაღალი მაჩვენებლით.

## კვლევის ანალიზი

თითქმის ყოველდღიურად ცნობილი ხდება ინოვაციური კომპანიისა ან სერვისის შესახებ, რომლებიც უნიკალურობით გამოირჩევიან და ანალოგი არ ჰყავთ. სტარტ-აპი არის ბიზნესი, რომელსაც მასშტაბური და გლობალური ზრდა შეუძლია. მისი მიზანია მოძებნოს ბიზნეს მოდელი, რომელიც გახდის მას დიდ კომპანიად ან განიცდის წარუმატებლობას და იწყებს სხვა შესაძლებლობების მოძიებას. ის ორიენტირებულია ახალი მიდგომების, იდეების მოძიებას პრობლემის გადასაჭრელად და არა არსებულ იდეების, მიდგომების გამოყენებაზე. ხშირად მათ ინოვაციურ და მაღალტექნოლოგიურ ბიზნესს უწოდებენ, რომლის მასშტაბებიც შესაძლოა ქვეყნის ფარგლებსაც გასცდეს. თუმცა სტარტ-აპები მხოლოდ ტექნოლოგიურ ინდუსტრიას არ მოიცავენ.

საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის (IFC) ცნობით, საქართველოში მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების ხელისშემშლელ უმთავრეს მიზეზს ფინანსებზე მწირი ხელმისაწვდომობა წარმოადგენს (Barbakadze and Khaduri 2018). როგორც სახელმწიფოს, ასევე კერძო სექტორის მხრიდანაც არსებობს სტარტ-აპების ხელშეწყობის პროგრამები, რომლებიც უფროდაუფრო აქტუალური ხდება. სხვადასხვა პროგრამები, რომელთა მიზანია ფინანსურად დაეხმარონ მოქალაქეებს, ვისაც არ გააჩნია შესაბამისი სახსრები ბიზნესის დასაწყებად და თავიანთი იდეების განსახორციელებლად.

ფინანსური რესურსის და კაპიტალის გარეშე, ხშირ შემთხვევაში, რთულია კომპანიის დაფუძნება, შესაბამისად დიდი მნიშვნელობა აქვს ფინანსურ მხარდაჭერას. დამწყები ბიზნესმენებისათვის არ არის მარტივი ფულადი სახსრების მოძიება, რადგან უმეტესად მათ არ ენდობიან ინვესტორები. თანხის დაბრუნების პერსპექტივა საეჭვოდ აღიქმება და რისკიან საქმეში ფულის დაბანდება თავისთავად არავის სურს.

თუმცა, სტარტ-აპების მიმართ დროთა განმავლობაში იზრდება ლოიალური დამოკიდებულება და დღეს უფრო მეტი ინტერესი და ხელშეწყობაა ამ კუთხით (იხ. დანართი #1 და გრაფიკი #1). სხვადასხვა ორგანიზაციები, როგორც სახელმწიფო, ასევე კერძო, ისეთი როგორიცაა “საპარტნიორო ფონდი” (სტარტაპ საქართველო),

თიბისი სტარტაპერი, სპარკი (მოღვაწეობს მერიასთან ერთად), ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო, აწარმოე საქართველო (მცირე საგრანტოები) და სხვა, ცდილობენ ხელი შეუწყონ სტარტ-აპებს და დააფინანსონ ისინი.

საპარტნიორო ფონდის პროექტი სტარტ-აპ საქართველო საინტერესოა, რადგან ისინი აფინანსებენ როგორც მაღალტექნოლოგიურ, ასევე ინოვაციურ დამწყებ ბიზნესებს (პირველი ძირითადად გათვლილია გლობალურ ბაზარზე გასასვლელად, მეორე კი - საქართველოს მასშტაბით ინოვაციურობაზე). საინტერესოა, დაფინანსებული პროექტებიდან რამდენმა გაამართლა და როგორ ფუნქციონირებენ ისინი. ასევე, რა ბედი ეწია დაფინანსებულ, მაგრამ წარუმატებელ პროექტებს. ხდება თუ არა მათი ფინანსების კონტროლი და როგორ იყენებენ ისინი მოგებულ, ე.წ. ჰაერიდან მოსულ ფულს.

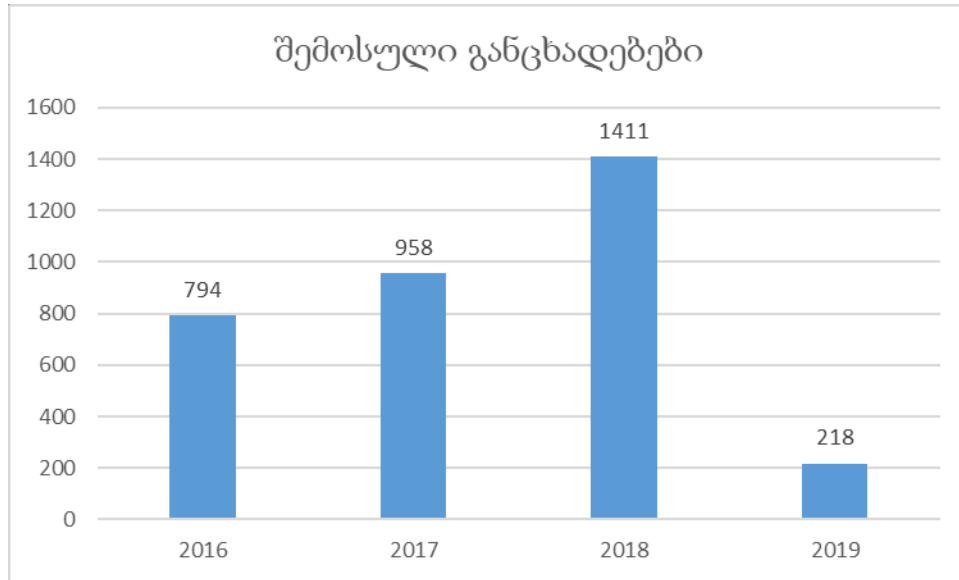
უფრო დეტალური ინფორმაციის მიღება შესაძლო გახდა სტარტ-აპ საქართველოს საინვესტიციო ოფიცერისგან ინტერვიუს სახით. მისი თქმით, დამწყები საწარმოების (სტარტ-აპების) ხელშეწყობის პროგრამა „სტარტ-აპ საქართველო“ სს „საპარტნიორო ფონდის“ მიერ დაფუძნდა. რომლის მიზანია, ხელი შეუწყოს დამწყები ბიზნესის (სტარტ-აპების) განვითარებას საქართველოში. პროგრამა ერთობლივად შემუშავდა და საპარტნიორო ფონდის და საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოს მიერ, რომელიც დამტკიცდა მთავრობის 2016 წლის 11 მაისის №206 დადგენილებით. პროგრამა შედგება ორი კომპონენტისგან: ინოვაციური კომპონენტის და მაღალტექნოლოგიური კომპონენტისგან.

„სტარტაპ საქართველოს“ ინოვაციურ კომპონენტის ფარგლებში 2016-2019<sup>6</sup> წლებში 3,381 განაცხადია წარმოდგენილი (იხ. გრაფიკი 1). რომელთა შორის გამოვლინდა 81 გამარჯვებული პროექტი 6,4 მილიონი ლარის მოცულობით, ხოლო „სტარტაპ საქართველოს“ მაღალტექნოლოგიურ კომპონენტში 20 პროექტი, 2 მილიონი ლარის მოცულობით.

---

<sup>6</sup> 2019 წლის მონაცემები არასრულია და მოიცავს მხოლოდ პირველ კვარტალს.

გრაფიკი 1 - სტარტ-აპ საქართველოში შემოსული განაცხადები



2019 წლის მაისის მდგომარეობით „სტარტაპ საქართველოს“ ინოვაციურ კომპონენტში განხორციელებული ინვესტიციის მოცულობა შეადგენს 3,2 მილიონ ლარს (სრულად ან ნაწილობრივ), ხოლო „სტარტაპ საქართველოს“ მაღალტექნოლოგიურ კომპონენტში 2 მილიონ ლარს (სრულად). შეუძლებელია იმ სტატისტიკის მოპოვება, დაფინანსებული ბიზნესებიდან რამდენი აღმოჩნდა წარმატებული, რომელიც დღემდე ოპერირებს.

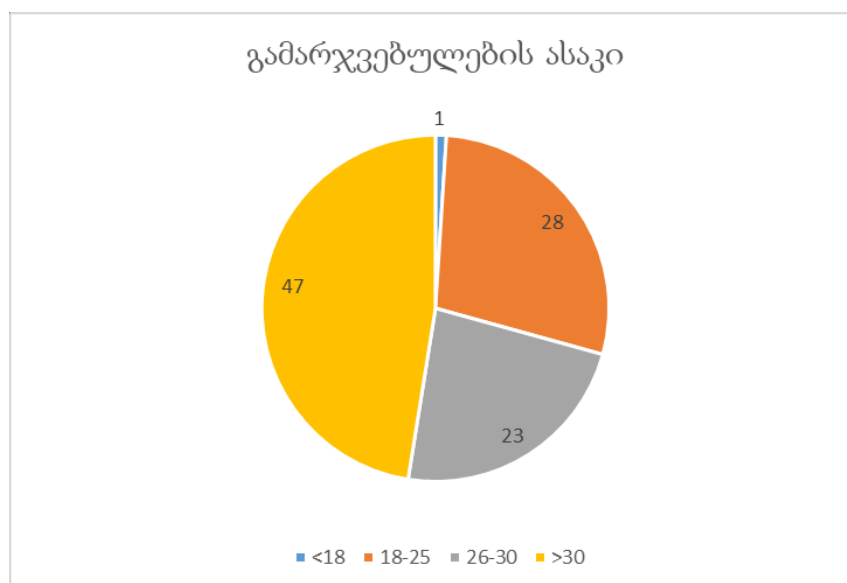
ლოგიკურია, რომ სტარტ-აპების იდეების განხილვისას, დამფინანსებლის მხრიდან მკაცრად ხდება თითოეული საკითხის და რისკების შეფასება. თუმცა, საინტერესოა, როგორი დამოკიდებულება აქვთ ბიზნესის დამფუძნებლებს და რამდენად სწორად და ზუსტად განსაზღვრავენ რისკებს. ასევე, საინტერესოა დაფინანსებული სტარტ-აპები რამდენად რისკიან გადაწყვეტილებებს ღებულობენ სხვისი ფულის ხარჯზე და როგორ მოიქცეოდნენ ისინი, საკუთარი ძალისხმევით ნაშოვნი ფულის შემთხვევაში.

მრავალი კვლევა ჩატარდა იმის გასარკვევად თუ რა ფაქტორები განაპირობებენ ადამიანების გადაწყვეტილებებს სხვადასხვა სიტუაციებში. გადაწყვეტილების მიღებისას სუბიექტზე ბევრი გარემო ფაქტორი ახდენს გავლენას. იმის გასარკვევად,

თუ როგორია ადამიანების ქცევა მაშინ, როდესაც გადაწყვეტილებას იღებენ არა საკუთარი შრომით გამოიმუშავებული, არამედ „ნაჩუქარი“ ფულის ხარჯზე, ასევე რამდენად რისკიანად თვლიან საკუთარ თავს, და რა ახდენს გავლენას რისკიანობაზე, ჩავატარეთ კვლევა. შევეცადეთ რეალური მაგალითების საფუძველზე გაგვეჩვენოთ სხვადასხვა პიროვნებების რისკიანობა და მათი ფულის მენეჯმენტი ერთ შემთხვევაში ეს იყო საკუთარი ძალისხმევით გამოიმუშავებული ფული, მეორეში კი ე.წ. ჰაერიდან მოსული ფული. ასევე, კვლევაში ჩავრთეთ სიტუაციური ექსპერიმენტი, რომლის ფარგლებშიც სუბიექტებს ჰქონდათ საშუალება მიეღოთ გადაწყვეტილებები სხვადასხვა მოცემულობაში.

კვლევაში, რომლის ფარგლებშიც გამოვიკითხეთ სხვადასხვა ადამიანები, მონაწილეობის მიღება იყო ნებაყოფლობითი. ძირითადი სეგმენტი იყო სტუდენტები 18-დან 25 წლის ჩათვლით. თუმცა, გამოვიკითხეთა შორის არიან ისეთი სუბიექტებიც, რომლებიც არ ჯდებიან მოცემულ ასაკობრივ კატეგორიაში. ეს სეგმენტი იმიტომ შეირჩა, რომ მკვლევარების აზრით, სტარტ-აპების უმრავლესობა სწორედ ამ ასაკის ადამიანების წამოწყებულია. ვარაუდის გასამყარებლად სტარტ-აპ საქართველოს მიერ მოწოდებული ინფორმაცია დამუშავდა. შესაძლებელი იყო მხოლოდ დაფინანსებული სტარტაპების მფლობელების ასაკზე ინფორმაციის მოპოვება, თუმცა ესეც არასრულად (იხ. დიაგრამა 1).

დიაგრამა 1 - სტარტ-აპ საქართველოს გამარჯვებულთა ასაკი



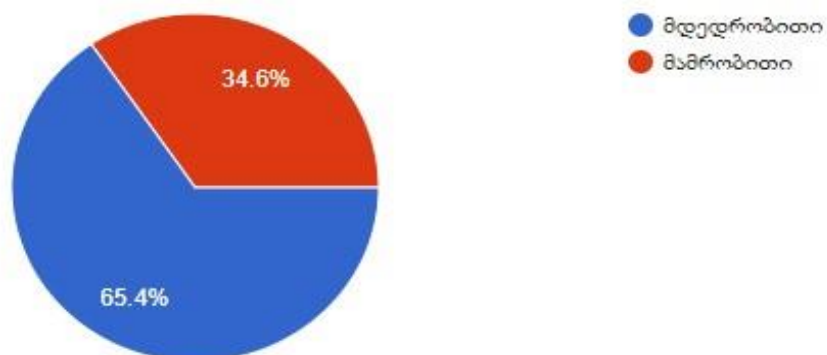
ეს ფაქტი, შესაძლოა, იმითაა განპირობებული, რომ ზრდასრულებს უკვე მიღებული აქვთ გამოცდილება, რომლის საფუძველზეც ცდილობენ, ნაკლებ რისკიანი გადაწყვეტილებები მიიღონ. თავის მხრივ, მსგავსი არგუმენტი, შესაძლოა, დაკავშირებული იყოს პერსპექტივის თეორიასთან, კერძოდ კი მეხსიერებით ნაწილთან, რომელიც გულისხმობს, რომ არსებობს ადამიანების ორგვარი ქცევა. ერთ შემთხვევაში გადაწყვეტილების მიღებისას ადამიანები გაუცნობიერებლად ეყრდნობიან წარსულ გამოცდილებას, რამაც შესაძლოა პიროვნება უფრო რისკიანი გახადოს (ან პირიქით), ხოლო მეორე შემთხვევაში წარსული გამოცდილება სრულიად უგულებელყოფილია, რაც უბიძგებს სუბიექტებს მეტად რისკიანი გადაწყვეტილებების მიღებისაკენ. შესაძლოა, სწორედ ამ თეორიასთან იყოს დაკავშირებული ახალგაზრდებისა და ზრდასრული ადამიანების მიდგომების სხვადასხვაობა გადაწყვეტილების მიღების პროცესში.

კვლევაში მონაწილეობა ჯამში მიიღო 162 ადამიანმა. რომელთაგან 106 იყო მდედრობითი სქესის წარმომადგენელი, ხოლო 56 კი - მამრობითის (იხ. დიაგრამა #2).

დიაგრამა 2 - სქესი

სქესი:

162 responses

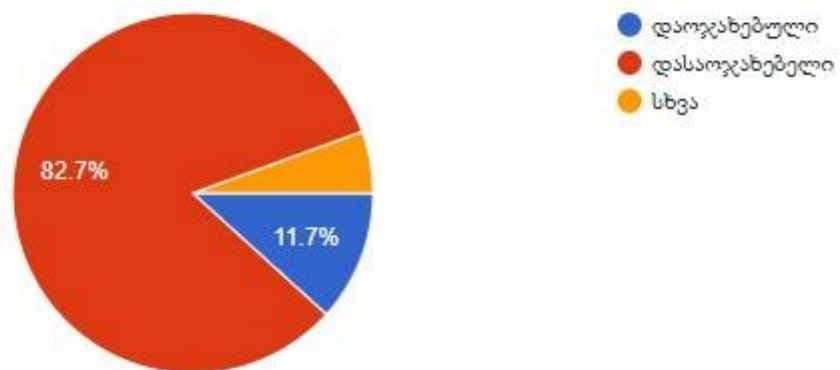


მონაწილეთა 88%-ის ასაკი მერყეობდა 18-დან 25 წლის ჩათვლით. ჩვენთვის ასევე საინტერესო იყო გაგვეჩვენა სუბიექტების ოჯახური მდგომარეობა, რადგან ვფიქრობთ, რომ ოჯახი გარკვეულ პასუხისმგებლობას აკისრებს ადამიანებს და ითვლება, რომ ისინი უფრო ნაკლებად რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებენ. გამოკითხულთა უმრავლესობა იყო დასაოჯახებელი (იხ. დიაგრამა #3). ამ შედეგებზე დაყრდნობით ვფიქრობთ საინტერესოა იმის შედარება თუ რამდენად რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებენ დასაოჯახებელი და დაოჯახებული სუბიექტები.

დიაგრამა 3 - გამოკითხულთა ოჯახური მდგომარეობა

### ოჯახური მდგომარეობა:

162 responses



ასევე, საინტერესო იყო გამოკითხულთა საქმიანობის სფეროს გარკვევა. კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე სამი სეგმენტი გამოირჩევა: დაუსაქმებელი სტუდენტები, სტუდენტები რომლებიც დასაქმებულები არიან კერძო სექტორში და კერძო სექტორში დასაქმებული კურსდამთავრებულები (იხ. დიაგრამა 4). ინტერესის სფერო იყო ისიც ჰქონდათ თუ არა გრანტი მონაწილეებს. შედეგებიდან გამომდინარე თითქმის თანაბრად გადანაწილდა პასუხები 0%, 50%, 70% და 100%-იან გრანტებს შორის (იხ. დიაგრამა 5). ეს შემთხვევა საინტერესო იყო რადგან, ზოგიერთი კვლევის მიხედვით (Horn and Kiss 2018) მაღალი მოსწრების მოსწავლეებს რისკის



ამრიდებლობა ახასიათებთ. როგორც წესი, მაღალი მოსწრების მოსწავლეები სტუდენტობისას დაფინანსებას სრულად, ან თითქმის სრულად მოიპოვებენ.

დიაგრამა 4 - საქმიანობის სფერო

### რას საქმიანობთ?

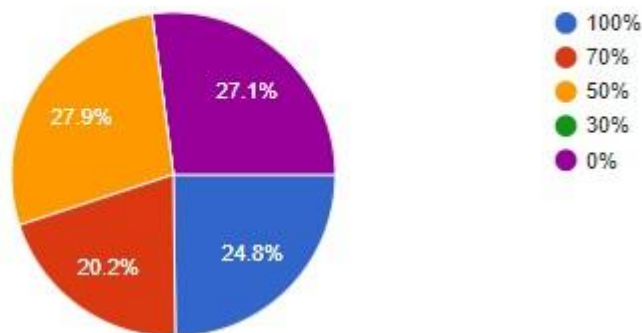
162 responses



დიაგრამა 5 - ინფორმაცია გრანტის შესახებ

### თუ ხართ სტუდენტი, გაქვთ თუ არა გრანტი?

129 responses



სხვადასხვა კვლევა არსებობს იმის შესახებ რომ რაც უფრო მაღალია ადამიანი მით უფრო რისკიან გადაწყვეტილებას იღებს (Hübler 2013). შესაბამისად, ეს კითხვაც

ჩავრთეთ ჩვენს კვლევაში იმისათვის, რომ გაგვეჩვენოს ნამდვილად მოქმედებს თუ არა ეს ფაქტორი რისკიანი გადაწყვეტილების მიღებისას.

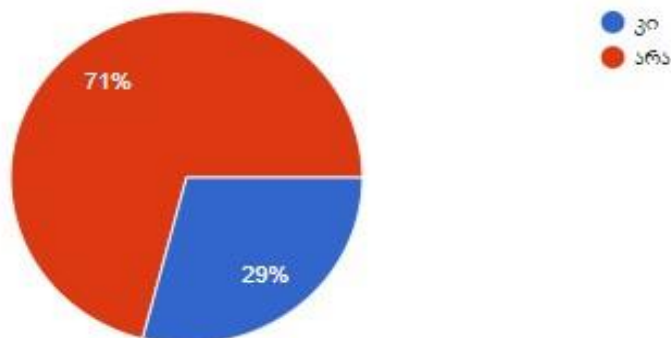
ერთი-ერთი შეკითხვა ხელფასის მოცულობასაც ეხება, რადგან საინტერესოა თუ როგორ კავშირშია ხელფასის მოცულობა სუბიექტების ქმედებაზე რისკიანი ან არარისკიანი გადაწყვეტილების მიღებისას. აღნიშნული კითხვა შესაძლებელია დაუკავშირდეს მიოპური ზარალის თავიდან აცილების თეორიას. კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე, იმ ცხრა ადამიანს შორის, რომლებიც ყველაზე რისკიან გადაწყვეტილებებს ღებულობენ პირველივე ეტაპზე აღმოჩნდა, რომ უფრო მეტად დაბალანაზღაურებადი ან დაუსაქმებელი პიროვნებები არიან. იმ ფაქტიდან გამომდინარე, რომ ასეთ ადამიანებს არ აქვთ კმაყოფილება საკუთარი სამსახურიდან და „დასაკარგიც ნაკლები“ აქვთ უფრო მარტივად იღებენ რისკიან გადაწყვეტილებას. რადგან ისინი ახლო მომავალში უფრო იხედებიან და გრძელვადიან პერსპექტივაში არ საზღვრავენ გამომუშავებულ ფულს.

სიმაღლის მსგავსად, შესწავლილ იქნა კვლევები თამბაქოსა (Ert, Yechiam and Arshavsky 2013) და ალკოჰოლის (Dave and Saffer 2008) მოხმარებასა და რისკიანობის ურთიერთკავშირზეც. გამოკითხულთა უმრავლესობა არამწეველი და ალკოჰოლის იშვიათად მომხმარებელი აღმოჩნდა (იხ. დიაგრამა #6 და #7).

დიაგრამა 6 - თამბაქოს მოხმარება

ხართ თუ არა მწეველი?

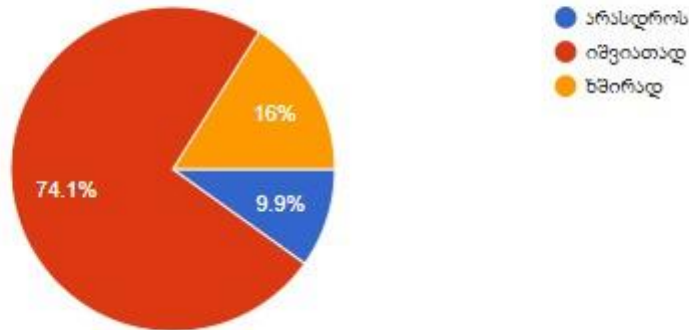
162 responses



## დიაგრამა 7 - ალკოჰოლის მოხმარება

### მოიხმართ თუ არა ალკოჰოლს?

162 responses



ასევე, ჩვენთვის საინტერესო იყო რამდენად რისკიანები არიან ის ადამიანები, რომლებსაც ხშირად უწევთ ზეგანაკვეთურად მუშაობა. სავარაუდოა, რომ ის ადამიანები, ვინც ბევრს შრომობენ ხელფასის გამოსამუშავებლად, უფრო ნაკლებად რისკიან გადაწყვეტილებას მიიღებენ საკუთარი ფულით ქმედებისას. კვლევის შედეგების დეტალურად განხილვისას ვნახავთ რამდენად გამართლდა ეს ვარაუდი.

ზოგადი კითხვების შემდეგ ვცადეთ გაგვეგო თავად სუბიექტები, როგორ პიროვნებად მიიჩნევდნენ საკუთარ თავებს, რისკიანებად თუ არარისკიანებად. ამისათვის, დასმული იყო 11 კითხვა, სადაც მოცემული იყო მარტივი სიტუაციები. საკუთარი პიროვნებიდან გამომდინარე, სუბიექტები გვიზიარებდნენ მოსაზრებას, რამდენად ეთანხმებოდნენ ან არ ეთანხმებოდნენ აღნიშნულ მოცემულობას.

ამის შემდეგ გადავედით ექსპერიმენტის ეტაპზე, რომელიც გარკვეული წინაპირობის გათვალისწინებით, ათ კითხვაზე პასუხის გაცემას გულისხმობდა. ექსპერიმენტში წარმოდგენილი იყო შემდეგი სიტუაცია: სუბიექტებს ჰქონდათ ბანქოს დასტა, რომელშიც მხოლოდ ათი კარტი იყო. თითოეული კარტი დანომრილი იყო 1-დან 10-მდე რიცხვებით. ყოველ კითხვაში იყო A და B ვარიანტი, რომელთაც სხვადასხვა უკუგება ჰქონდათ. უკუგების საფუძველზე სუბიექტებს უნდა მიეღოთ გადაწყვეტილება, რომელი ვარიანტი ერჩივნათ. საწყის კითხვებში B ვარიანტების

არჩევა მაღალი რისკიანობის მაჩვენებელი იყო, ყოველი მომდევნო კითხვისას კი მცირდებოდა. ეს ექსპერიმენტი იდენტურია იმისა, რაც ჩაკრავარტიმ და სხვებმა (2011) ჩაატარეს ლატარიის სახით. კვლევის ფარგლებში სუბიექტებს ჰქონდათ არჩევანი ორ ლატარიას შორის. ორივე ლატარია მოთამაშეებს სთავაზობდა რამდენიმე არჩევანს, განსხვავებული მოხდენის ალბათობითა და უკუგებით. მატრიცის მიხედვით, ისევე როგორც ინდოეთში ჩატარებული კვლევისას, მხოლოდ რისკის მოყვარული პიროვნება აირჩევს B ლატარიის პირველ სტრიქონში არსებულ პირობას და მხოლოდ რისკის ამრიდებელი პირი გააკეთებს არჩევანს A ლატარიის მეხუთე სტრიქონში არსებულ პირობაზე. პირველ სტრიქონში სუბიექტები, რომლებიც რისკის ამრიდებლები არიან, A ლატარიაზე შეაჩერებენ არჩევანს, რადგან ისინი გადაწყვეტილებას იღებენ მოსალოდნელი სარგებლის გათვალისწინებით. ამ შემთხვევაში A ლატარიის მოსალოდნელი სარგებელი უფრო მეტია.

კითხვარში ასევე მოვიყვანეთ სიტუაციური მაგალითები. ერთ შემთხვევაში სუბიექტებს წარმოდგენა შევუქმენით, რომ ლატარიაში მოიგეს 100,000 ლარი და გვანტერესებდა, როგორ გამოიყენებდნენ ამ თანხას (დააბანდებდნენ ფინანსურ ინსტიტუტში, გაასესხებდნენ პროცენტით, შეინახავდნენ სახლში, დააბანდებდნენ ბიზნესში/სტარტ-აპში თუ დაიწყებდნენ საკუთარ ბიზნესს/სტარტ-აპს). მიღებული პასუხების საფუძველზე დავუსვით დამატებითი კითხვები, რათა გაგვერკვია მათი რისკიანობა.

მეორე შემთხვევაშიც მსგავსი კითხვები დავუსვით, თუმცა სიტუაცია შევუქმენით განსხვავებული. კერძოდ, ამ შემთხვევაში, მათ ჰქონდათ საკუთარი ძალისხმევით ნაშოვნი და დაგროვებული ფული, 100,000 ლარი. აღნიშნული სიტუაციების შედარება გვამლევს საშუალებას, გავარკვიოთ ადამიანების ქცევა სხვადასხვა გარემოების გათვალისწინებით. შედეგების მიხედვით, საინტერესოა რამდენად რისკის მიმღებები ან რისკის ამრიდებლები იქნებიან ამ ორ მოცემულობაში.

## შედეგების ანალიზი

კითხვების სპეციფიკიდან და მრავალფეროვნებიდან გამომდინარე, კვლევამ საინტერესო შედეგები აჩვენა. გამოიკვეთა მრავალი გარემოება, რომელიც გარკვეულწილად თანხვედრაშია აქამდე ნახსენებ სხვადასხვა თეორიასთან, მაგალითად პერსპექტივის თეორიასთან.

კვლევის ძირითად ფოკუს ჯგუფს წარმოადგენენ ისეთი ადამიანები, ვინც მეტად რისკიან გადაწყვეტილებებს იღებდნენ. აღნიშნული ტიპის ადამიანების გამოვლენა შესაძლებელია ზოგიერთი შეკითხვის პასუხების მიხედვით. მაგალითად, პირველ რიგში, იმ რესპოდენტების განხილვა, ვინც საკუთარ თავს რისკიანად თვლის. კითხვარის შედეგებიდან გამომდინარე, საინტერესოა, მათი პასუხები რამდენად ამყარებს მათ აზრს საკუთარ თავზე.

გამოკითხულთა შორის ასეთი ადამიანების რაოდენობამ 43 შეადგინა, თუმცა აქედან მხოლოდ 12% აღმოჩნდა ისეთი, ვინც ექსპერიმენტში პირველივე კითხვიდან მიიღო მაქსიმალურად რისკიანი გადაწყვეტილება. დანარჩენი რესპოდენტები ეტაპობრივად, ყოველი კითხვის შემდეგ, უფრო მეტად რისკიან გადაწყვეტილებას იღებდნენ.

კვლევისთვის საინტერესო სუბიექტები არიან ისინი, ვინც ექსპერიმენტის ნაწილში ყველაზე მეტად გამოიჩინეს თავი რისკიანობის კუთხით. გამოკითხულთა შორის ასეთი აღმოჩნდა 9 ადამიანი. შესაძლებელია ამ პიროვნებების პასუხების უფრო დეტალურად შედარება და განხილვა. გამოკითხვამ აჩვენა, რომ ყველაზე რისკის მიმღებებ სუბიექტებს შორის 7 მდედრობითი და 2 მამრობითი სქესის წარმომადგენელია. ასაკის მიხედვით ერთი მდედრობითი სქესის წარმომადგენლის გარდა, რომელიც 26-30 ასაკობრივ კატეგორიაშია, ყველა მოხვდა 18-25 კატეგორიაში. ეს ფაქტი განამტკიცებს პერსპექტივის თეორიის მეხსიერებით და არამეხსიერებით მეთოდებზე დაფუძნებულ თეორიას, რომ ზრდასრული ადამიანები ნაკლებად რისკის მიმღებები არიან, რადგან მათზე მეხსიერებითი ფაქტორი დიდ გავლენას ახდენს.

ასევე, საინტერესო აღმოჩნდა ის ფაქტი, რომ ყველაზე რისკიანი ადამიანების 77% დასაოჯახებელია. ამის მიხედვით განმტკიცებულია ის ფაქტი, რომ დასაოჯახებელი ადამიანები, რომლებსაც ნაკლები ვალდებულება აკისრიათ და ძირითადად პასუხისმგებელნი არიან მხოლოდ საკუთარი თავის წინაშე, უფრო რისკიანები არიან.

აღნიშნული რისკის მიმღები სუბიექტები განსხვავდებიან ანაზღაურების მიხედვით. 45%-ს საერთოდ არ აქვს შემოსავალი, რადგან ისინი სტუდენტები არიან. მოცემული რესპოდენტების 33%-ის ანაზღაურება მერყეობს 501-1000 ლარამდე შუალედში, ხოლო 22%-ის 1001-2000 ლარამდე. პროცენტული გადანაწილება გვიჩვენებს, რომ ადამიანს რაც უფრო ნაკლები აქვს ანაზღაურება მით უფრო მეტად შეუძლია რისკიანი გადაწყვეტილების მიღება. ასეთი კავშირი ლოგიკურია, გამომდინარე იქიდან, რომ დასაკარგი თითქმის არაფერი აქვთ. მაგალითად ის დრო, რომელსაც ისინი უთმობენ სამსახურს, რომელშიც დაბალი ხელფასი აქვთ შეუძლიათ სხვა რამეში გამოიყენონ უკეთესი სარგებლის მისაღებად. ეს დაკავშირებული უნდა იყოს ისეთ ეკონომიკურ ტერმინებთან, როგორიცაა ალტერნატიული დანახარჯი და მოსალოდნელი სარგებელი.

კვლევის შედეგების მიხედვით შეიძლება ითქვას, რომ ისეთი ადამიანები, რომელთა ანაზღაურებაც საშუალოზე დაბალია უფრო მარტივად იღებენ რისკიან გადაწყვეტილებას, ვიდრე ისინი, ვისაც შედარებით მაღალი შემოსავალი აქვთ.

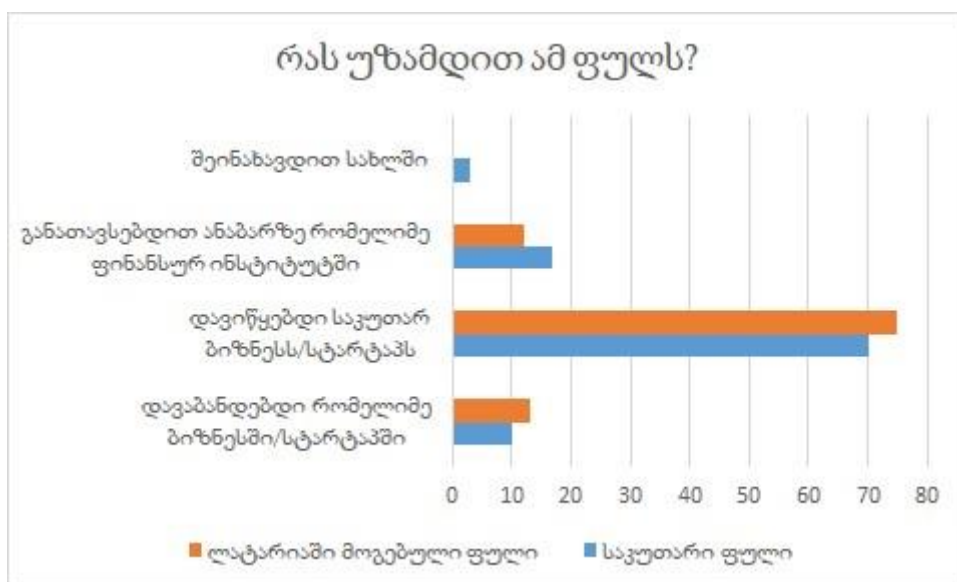
ექსპერიმენტის შემდეგ, კვლევაში, განხილულია ორი სხვადასხვა წარმოსახვითი გარემოება. პირველ შემთხვევაში წარმოდგენლია სიტუაცია, როდესაც სუბიექტები საკუთარ ნაშოვნ ფულთან დაკავშირებით იღებდნენ გადაწყვეტილებებს. ხოლო მეორე სიტუაციაში იმავე კითხვებზე უნდა გაეცათ პასუხი, ოღონდ ჰაერიდან მოსული, ლატარიაში მოგებული ფულის საფუძველზე. აღმოჩნდა, რომ ორივე შემთხვევაში იდენტური პასუხები აქვთ გაცემული კონკრეტულად მოცემულ 9 ადამიანს. ამ ფაქტიდან გამომდინარე, სავარაუდოა რომ ყველაზე რისკიანი ადამიანებისათვის არ აქვს მნიშვნელობა გარემოებას, თუ საიდან აქვთ ნაშოვნი ფული. ყველა შემთხვევაში ისინი ერთნაირ გადაწყვეტილებას ღებულობენ.

ექსპერიმენტში მეხუთე კითხვაში მოსალოდნელ ამონაგებებს შორის არ არის დიდი განსხვავება. შესაბამისად, რისკიანობის მაჩვენებელიც თანაბარი ხდება. პირველ ოთხ

კითხვაში თუ რესპოდენტი აირჩევდა A ვარიანტს, ის ცალსახად რისკის თავიდან ამრიდებელი იქნებოდა. ხოლო თუ აირჩევდა B ვარიანტს, რისკის მიმღები აღმოჩნდებოდა. შედეგების საფუძველზე ავარჩიეთ ისეთი სუბიექტები, რომლებსაც ყველაზე დაბალრისკიანი პასუხები ჰქონდათ მონიშნული. რაც გულისხმობს, პირველ ოთხ კითხვაში A პასუხის არჩევას. ექსპერიმენტის შედეგების განხილვისას აღმოჩნდა, რომ გამოკითხულთა მთლიანი რაოდენობის 62% იყო ყველაზე ნაკლებად რისკიანი რესპოდენტი.

შესწავლილი იქნა, თუ როგორ იცვლება რესპოდენტების არჩევანი სხვადასხვა სიტუაციებში (საკუთარი ფულის და ჰაერიდან მოსული ფულის შემთხვევებში). სიტუაციურ მაგალითებში, კითხვაზე, თუ როგორ გამოიყენებდნენ ისინი ფულს, იყო ხუთი სავარაუდო პასუხი. ერთ-ერთი პასუხი, “ასესხებდით ვინმეს პროცენტით”, არავის არ ჰქონდა არჩეული. დანარჩენი სავარაუდო პასუხები კი შემდეგნაირად გადანაწილდა (იხ. გრაფიკი 2):

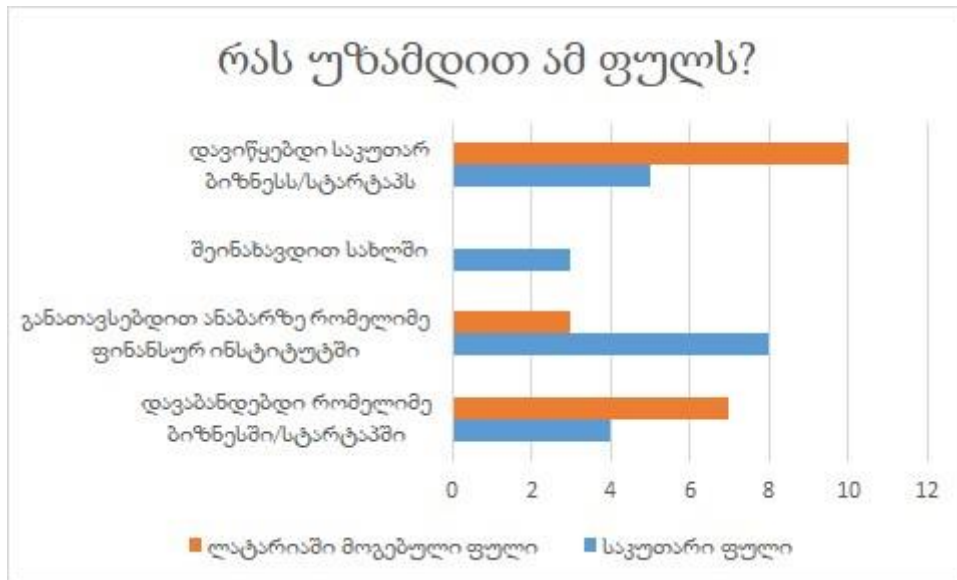
გრაფიკი 2 - რას უზამდით საკუთარი ძალისხმევით ნაშოვნ ფულს?



როგორც პასუხებიდან ჩანს, რისკიანი ადამიანებისაგან განსხვავებით, ამ რესპოდენტებიდან 20% საკუთარ არჩევანს ცვლის იმის მიხედვით თუ რა გზით აქვს

ფული მოპოვებული. კონკრეტულად განვიხილოთ ის სუბიექტები, რომლებიც სხვადასხვანაირად მოქმედებენ.

გრაფიკი 3 - რას უზამდით ლატარიაში მოგებულ ფულს?



შედეგებიდან გამომდინარე, იკვეთება, რომ რესპოდენტები საკუთარი ძალისხმევით ნაშოვნ ფულის შემთხვევაში, უფრო ნაკლებად რისკიან გადაწყვეტილებას იღებენ ვიდრე ლატარიაში მოგებულ თანხის შემთხვევაში. კერძოდ, ამ არჩევნებს შორის ყველაზე დაბალრისკიანი პასუხები (ფულის სახლში შენახვა და ფინანსურ ინსტიტუტში ანაბარზე განთავსება) საკუთარი ფულის შემთხვევაში აქვს არჩეული 55%-ს, ხოლო “ჰაერიდან მოსული” ფულის შემთხვევაში 15%-ს. ლატარიაში მოგებულ ფულის შემთხვევაში, საგრძნობლად იზრდება თანხის ბიზნესში ჩადების პროცენტული მაჩვენებელი, იმის მიუხედავად, საკუთარ ბიზნესის წამოწყებაზე საუბარი თუ არსებულ ბიზნესში ინვესტიციაზე. რიცხვითი მაჩვენებელი საკუთარი ბიზნესის წამოწყებისას ლატარიაში მოგებულ ფულის შემთხვევაში ორჯერ გაიზარდა. იმავე შემთხვევაში, არსებულ ბიზნესში ინვესტირების მაჩვენებელი 75%-ით გაიზარდა.

საინტერესოა, როგორ ახდენდნენ ფულადი სახსრების მენეჯმენტს ის ადამიანები რომლებმაც აირჩიეს სტარტ-აპებში/ბიზნესებში ფულის დაბანდება. მათთვის



პრიორიტეტული იყო ერთ კონკრეტულ ორგანიზაციაში ფულის ჩადება, თუ რამდენიმეში პარალელურად. ეს კითხვა გამოყენებული იყო, როგორც საკუთარი ძალისხმევით ნაშოვნია, ასევე ლატარიაში მოგებული ფულის შემთხვევაში. შესაბამისად, შესაძლოა ამ ორი სტატისტიკის შედარება. იცვლება თუ არა ადამიანების ქმედება განსხვავებული გარემო ფაქტორებისას? შედეგებმა აჩვენა, რომ საკუთარი ფულის შემთხვევაში იმ ადამიანებიდან ვინც გამოთქვა სურვილი ფულის სტარტ-აპში/ბიზნესში დაბანდებაზე, 63%-ს სურს ფულადი სახსრების დიფერენცირება. ხოლო, ლატარიაში მოგებული ფულის შემთხვევაში მხოლოდ 33%-ს. აქედან გამომდინარე შესაძლოა ვივარაუდოთ, რომ ამ ადამიანებს აქვთ ფულის დაკარგვის შიში და რამდენიმე ბიზნესში ფულის ჩადებისას საერთო დანაკარგის შანსი უფრო ნაკლები იქნება. შედეგებიდან გამომდინარე გამოჩნდა, რომ საკუთარი ფულის შემთხვევაში სუბიექტები მეტად უფროთხილდებიან ფულს და ცდილობენ, რაც შეიძლება ნაკლები დანაკარგი მიიღონ. ლატარიაში მოგებული ფულის შემთხვევაში ისინი ნაკლებად განიცდიან მიღებულ ზარალს, რადგან ყოველთვის შეუძლიათ დაბრუნდნენ ნულოვან წერტილზე. სწორედ ამიტომაც, რომ საკუთარი ფულის შემთხვევაში 63% ანაწევრებს სახსრებს და რამდენიმე ბიზნესში ანაწილებს, ხოლო მეორე შემთხვევაში (ლატარიაში მოგებული ფული) მხოლოდ 33% აკეთებს იგივეს. აღნიშნული შედეგები შესაძლოა დაკავშირებული იყოს ჰედონიკისა და კვაზი-ჰედონიკის თეორიებთან. რადგან სუბიექტების აღქმით უფრო დიდია იმის ალბათობა, რომ რამდენიმე ბიზნესში ფულის ჩადებისას სარგებელი უფრო მეტი იყოს ვიდრე დანაკარგი. შესაბამისად შეუძლიათ, დააჯამონ და ერთნაირად აღიქვან მიღებული შედეგი. ცნობილია, რომ ჰედონიკისა და კვაზი-ჰედონიკის თეორიები, გარკვეულწილად, ერთმანეთთან თანხვედრაში არიან. როგორც სტატისტიკიდან ჩანს, ამ კონკრეტულ შემთხვევაში, ხალხს აქვს მცირე ზარალისა და დიდი მოგების კომბინაცია, კვაზი-ჰედონიკისა და ჰედონიკის მეთოდებს კი სწორედ მსგავსი მახასიათებელი აერთიანებს.

## რეგრესიული ანალიზი

კვლევის შედეგების გათვალისწინებით ჩატარდა რეგრესიული ანალიზი, რომელიც გულისხმობს ერთი ან რამდენიმე დამოუკიდებელი ცვლადის გავლენის განსაზღვრას ერთი დამოკიდებული ცვლადის მიმართ. აღნიშნული კვლევის შემთხვევაში დამოკიდებულ ცვლადს წარმოადგენდა რისკიანობა - ბინარული ცვლადი, რომელიც აღწერდა რისკიანი (1) იყო თუ არა (0) რესპოდენტი. ხოლო, სხვა სუბიექტის ნებისმიერი დამახასიათებელი ნიშანი, წარმოადგენდა დამოუკიდებელ ცვლადს. ასეთი ცვლადები იყო:

- | სქესი;
- | ასაკი;
- | ოჯახური მდგომარეობა;
- | საქმიანობა;
- | ჰქონდა თუ არა გრანტი;
- | სიმაღლე;
- | შემოსავალის ოდენობა;
- | იყო თუ არა მწვეელი;
- | მოიხმარდა თუ არა ალკოჰოლს;
- | უწევდა თუ არა ზეგანაკვეთური მუშაობა;

ყველა დამოუკიდებელი ცვლადი დაკავშირებული იყო კვლევის კითხვართან.

დამოკიდებული ცვლადი, რისკიანობა, წარმოდგენილი იყო ორი მხრიდან, სუბიექტი ან იყო რისკიანი ან არა, პასუხებს მინიჭებული ჰქონდათ ციფრები, შესაბამისად, 1 ან 0. რისკიანობის განმსაზღვრელ კრიტერიუმად გამოყენებული იყო კვლევაში არსებული რამდენიმე კითხვა. კერძოდ, კითხვარის ის ნაწილი, სადაც რესპოდენტებს საშუალება ჰქონდათ აერჩიათ ორი ლატარიიდან ერთ-ერთი, მოსალოდნელი სარგებლის მიხედვით. აღნიშნული ლატარიებიდან ის სუბიექტები, რომლებიც პირველ ოთხ კითხვაში ირჩევდნენ B პასუხს, ითვლებოდნენ ყველაზე რისკიანებად, რადგან მაღალი უკუგების მიღების ალბათობა მცირეა. რეგრესიული ანალიზის

ფარგლებში ციფრი 1 მიენიჭათ იმ სუბიექტებს, რომლებმაც პირველ ოთხ კითხვაში მინიმუმ ორჯერ აირჩიეს B ლატარია.

რეგრესიული ანალიზის დროს არ იყო გათვალისწინებული იმ რესპოდენტების პასუხები, ვისაც სრულად არ ჰქონდა კითხვარი შევსებული, რადგან ნაკლები პასუხებით მიღებული შედეგები, შესაძლოა, არ ყოფილიყო ადეკვატური.

ანალიზის შედეგებიდან გამომდინარე, ნათლად გამოიკვეთა კავშირი ცვლადებს შორის, რამაც ნაწილობრივ გაამყარა ან უარყო მკვლევარების მიერ განსაზღვრული ჰიპოთეზები. შედეგები განხილულია 90%-იანი სანდობით.

კვლევის შედეგებიდან გამომდინარე ჩამოყალიბდა რამდენიმე ჰიპოთეზა. ერთ-ერთი მათგანი, ემყარება ასაკისა და რისკიანობის კორელაციას. მკვლევარების დაკვირვებით, ასაკის მატებასთან ერთად მიღებული გამოცდილება, რისკიანი გადაწყვეტილებების არიდების წინაპირობაა. 10%-იანი მნიშვნელოვნების დონის პირობებში, ამ ჰიპოთეზის უარყოფა ვერ მოხერხდა (იხ. ცხრილი 3).

ცხრილი 3 - რეგრესიული ანალიზის შედეგები

	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value
Intercept	0.57511	0.240107	2.395221	0.017844
სქესი	0.104414	0.088385	1.181353	0.239332
ასაკი	-0.12226	0.067046	-1.82349	0.07022
ოჯახური მდგომარეობა	0.003292	0.07456	0.044157	0.964838
დასაქმების სტატუსი	-0.02511	0.039381	-0.63763	0.524685
გრანტი	-0.04224	0.020747	-2.0358	0.04353
სიმაღლე	-0.06967	0.044486	-1.56607	0.119439
შემოსავალი	-0.00179	0.02397	-0.07464	0.940603
მწვეელი	0.116436	0.067465	1.725871	0.08643
ალკოჰოლი	-0.00163	0.060636	-0.02688	0.978592

მეორე ჰიპოთეზა ემყარება ოჯახური მდგომარეობისა და რისკიანობის კორელაციას. ოჯახი გარკვეულ პასუხისმგებლობას აკისრებს ადამიანებს, რაც უბიძგებთ მათ

ნაკლებად რისკიანი გადაწყვეტილებები მიიღონ. თუმცა, რეგრესიული ანალიზიდან გამოიკვეთა, რომ ოჯახური მდგომარეობა არ განსაზღვრავს ადამიანის რისკიანობას.

კიდევ ერთი ჰიპოთეზა, რომელიც გამოიკვეთა მსჯელობისას, სიმაღლისა და რისკიანობის კორელაციაა. მრავალი კვლევა არსებობს სიმაღლისა და რისკიანი გადაწყვეტილების მიღების მჭიდრო კავშირთან დაკავშირებით, თუმცა, რეგრესიული ანალიზისას ეს თეორია ვერ დადასტურდა.

მწველად ყოფნასა და რისკიანობას შორის მძლავრი დადებითი კორელაციაა, რაც დასტურდება როგორც მკვლევარების მიერ ჩატარებული რეგრესიული ანალიზითაც, ასევე სხვადასხვა სამეცნიერო სტატიებით (Ert, Yechiam \l 1079 ვლევარები. აღმოჩნდა რომ ვინც მოიხმარს თამბაქოს, ისინი უფრო რისკიანები არიან. ხოლო, ალკოჰოლის მოხმარების სიხშირის გავლენა რისკიანობაზე ვერ დასტურდება რეგრესიული ანალიზით, მიუხედავად იმისა რომ ამ ჰიპოთეზაზეც მრავალი სამეცნიერო ნაშრომი არის გამოქვეყნებული (Dave და Saffer 2008).

მკვლევარების მიერ განხილულ ყველაზე რისკიან 9 ადამიანს შორის, პროცენტულად უფრო მეტი აღმოჩნდა ისეთი, ვისაც დაბალი ანაზღაურება აქვს ან საერთოდ არ არის დასაქმებული. შესაბამისად, ჩამოყალიბდა ჰიპოთეზა რომ, ისეთი ადამიანები, რომლებსაც „ნაკლები დასაკარგი“ აქვთ, უფრო მარტივად იღებენ რისკიან გადაწყვეტილებებს. თუმცა, რეგრესიული ანალიზის ჩატარებისას აღმოჩნდა, რომ ხელფასის ოდენობას არ აქვს გავლენა ადამიანის მიერ რისკიანი გადაწყვეტილების მიღებაზე.

ყველაზე საინტერესო აღმოჩნდა გრანტისა და რისკიანი გადაწყვეტილების მიღების კორელაცია. რეგრესიული ანალიზის შემთხვევაში აღმოჩნდა რომ ამ ცვლადს აქვს ყველაზე დიდი გავლენა. პასუხებიდან გამომდინარე, აღმოჩნდა რომ ყველაზე რისკიან 9 ადამიანს შორის ორი სუბიექტი არ იყო სტუდენტი, ხოლო დანარჩენი შვიდი სტუდენტი აღმოჩნდა. მათგან 57%-ს ჰქონდა 50%-იანი ან უფრო მეტი გრანტი. შესაბამისად, შესაძლებელია ვარაუდი, რომ გრანტის არსებობა და მისი სიდიდე პირდაპირპროპორციულ კავშირშია რისკიანობასთან. რაც რეგრესიულმა ანალიზმაც დაადასტურა.

## დასკვნა

ნაშრომში მოცემულია სხვადასხვა ავტორების კვლევები, რომლებიც განსხვავებული კუთხით განიხილავენ ადამიანთა რისკისადმი დამოკიდებულებას სხვადასხვა თეორიებზე დაყრდნობით.

ასევე ჩატარდა კვლევა იმის გამოსავლენად თუ რამდენად მოქმედებს ფულის წარმოშობის წყარო ადამიანების მიერ გადაწყვეტილებების მიღებაზე და რამდენად რისკიანია მათი არჩევანი. კვლევამ, რომელიც ჩატარდა გამოკითხვის პრინციპით და შეიცავდა ექსპერიმენტის ნაწილს, შესაძლო გახდა იმ გავლენის განსაზღვრა, რომელსაც გარემოებები ახდენენ გადაწყვეტილების მიღებისას.

გამოკითხვის შედეგებზე დაყრდნობით ჩამოყალიბდა რამდენიმე ჰიპოთეზა, რომლებიც ემხრობა ან პირიქით, უარყოფს რეგრესიულ ანალიზს. ანალიზის საშუალებით თვალსაჩინო ხდება დამოკიდებული და დამოუკიდებელი ცვლადების კორელაცია. აღმოჩნდა რომ ჰიპოთეზა გრანტის შესახებ, ყველაზე აქტიურ კორელაციაშია რისკიანი გადაწყვეტილებების მიღებასთან. შესაძლებელია ითქვას რომ ლიტერატურა რომელიც ამბობს, რომ მაღალი მოსწრების მოსწავლეებს რისკის ამრიდებლობა ახასიათებთ რეგრესიული ანალიზის შედეგით მყარდება.

ასევე საინტერესო აღმოჩნდა ჰიპოთეზები ასაკის და თამბაქოს მოხმარების შესახებ. როგორც გამოიკვეთა ასაკის მატებასთან ერთად ადამიანის რისკიანობის მაჩვენებელი იკლებს რისი გამყარებაც სხვადასხვა თეორიების საფუძველზე იყო შესაძლებელი. რაც შეეხება თამბაქოს მოხმარებას, მიუხედავად იმისა რომ არსებობს მრავალი კვლევა, რომელთა მიხედვითაც მწვეელი ადამიანი უფრო რისკიან გადაწყვეტილებას იღებს, მოცემული ნაშრომის სუბიექტების მიხედვით ეს არ ვლინდება.

ნაშრომში განხილულია კვლევის შედეგები, სადაც რამდენიმე საინტერესო ფაქტი გამოიკვეთა. აღმოჩნდა, რომ გამოკითხულთა 6%-ზე, რომლებსაც წარმოადგენდნენ ყველაზე რისკიანი ადამიანები, გადაწყვეტილების მიღებისას არ მოქმედებდა გარემო ფაქტორები. შესაბამისად, ეს ჯგუფი კვლევისთვის საინტერესო არ იყო, რადგან ნებისმიერ შემთხვევაში მათი პასუხები ერთნაირად რისკიანი იყო. კვლევის



## გამოყენებული ლიტერატურა/ბიბლიოგრაფია

- Arkes, Hal R., and Catherine Blumer. 1985. "The psychology of sunk cost." *Organizational Behavior and Human Decision Processes (Ohio University USA)* 35 (1): 124-140. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(85\)90049-4](https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4).
- Barbakadze, Tamar, and Tamuna Khaduri. 2018. IFC and Georgia's Basisbank Help Boost Access to Finance for Georgian Businesses. Tbilisi, April. <https://ifcextapps.ifc.org/ifcext/pressroom/IFCPressRoom.nsf/0/735D12E99D5731DE852582650065F5C5>.
- Benartzi, Shlomo, and Richard H. Thaler. 1995. "Myopic Loss Aversion and the Equity Premium Puzzle." *The Quarterly Journal of Economics (Oxford University Press)* 110: 73-92. <http://www.jstor.org/stable/2118511>.
- Chakravarty, Sujoy, Glenn W. Harrison, Ernan E. Haruvy, and Elisabet E. Rutström. 2011. "Are You Risk Averse Over Other People's Money?" *Southern Economic Journal (Southern Economic Association)* 77: 901-13. <http://www.jstor.org/stable/23057317>.
- Dave, Dhaval, and Henry Saffer. 2008. "Alcohol demand and risk preference." PMC 810-831. [https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2636710/?fbclid=IwAR2XdJ6NT4p9Ethpo7mXtP8dsVIKGA0cMQgCH\\_Zwq2KgdgMhl\\_N1N84YddA](https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2636710/?fbclid=IwAR2XdJ6NT4p9Ethpo7mXtP8dsVIKGA0cMQgCH_Zwq2KgdgMhl_N1N84YddA).
- Ert, Eyal, Eldad Yechiam, and Olga Arshavsky. 2013. "Smokers' Decision Making: More than Mere Risk Taking." *Plos One*. doi:<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0068064>.
- Gilovich, Thomas, Robert Vallone, and Amos Tversky. 1985. "The hot hand in basketball: On the misperception of random sequences." *Cognitive Psychology* 17 (3): 295-314. [https://doi.org/10.1016/0010-0285\(85\)90010-6](https://doi.org/10.1016/0010-0285(85)90010-6).
- Gneezy, Uri, and Jan Potters. 1997. "AN EXPERIMENT ON RISK TAKING AND EVALUATION PERIODS." *The Quarterly Journal of Economics (Oxford University Press)* 112: 631-45. <http://www.jstor.org/stable/2951248>.

- Hershey, John C., and Paul J. H. Schoemaker. 1980. "Risk Taking and Problem Context in the Domain of Losses: An Expected Utility Analysis." *The Journal of Risk and Insurance* (American Risk and Insurance Association) 47: 111-32. doi:10.2307/252685.
- Hershey, John C., Howard C. Kunreuther, and Paul J. H. Schoemaker. 1982. "Sources of Bias in Assessment Procedures for Utility Functions." *Management Science* (INFORMS) 28: 936-54. <http://www.jstor.org/stable/2631136>.
- Holt, Charles A., and Susan K. Laury. 2002. "Risk Aversion and Incentive Effects." *The American Economic Review* (American Economic Association) 92: 1644-655. <http://www.jstor.org/stable/3083270>.
- Hübler, Olaf. 2013. "Are Tall People Less Risk Averse Than Others?" *Schmollers Jahrbuch* (Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Verein für Socialpolitik). doi:10.3790/schm.133.1.23.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* (The Econometric Society) 47: 263-91. doi:doi:10.2307/1914185.
- Laughunn, Dan, and John Payne. 1984. "The Impact Of Sunk Outcomes On Risky Choice Behavior." (INFOR) 22 (2): 155-181. <https://doi.org/10.1080/03155986.1984.11731920>.
- Payne, John W., Dan J. Laughunn, and Roy Crum. 1980. "Translation of Gambles and Aspiration Level Effects in Risky Choice Behavior." *Management Science* (INFORMS) 26: 1039-060. <http://www.jstor.org/stable/2631314>.
- Samuelson, Paul. 1963. "Scientia." *The Journal of Financial and Quantitative Analysis* 108-13.
- Staw, Barry M. 1976. "Knee-deep in the big muddy: a study of escalating commitment to a chosen course of action." *Organizational Behavior and Human Performance* (Northwestern University USA) 16 (1): 27-44. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(76\)90005-2](https://doi.org/10.1016/0030-5073(76)90005-2).



- Staw, Barry M. 1981. "The Escalation of Commitment to a Course of Action." *The Academy of Management Review* (Academy of Management) 6: 577-87.  
<http://www.jstor.org/stable/257636>.
- Thaler, Richard H., and Eric J. Johnson. 1990. "Gambling with the House Money and Trying to Break Even: The Effects of Prior Outcomes on Risky Choice." *Management Science* 36: 643-60. <http://www.jstor.org/stable/2631898>.
- Thaler, Richard. 1980. "Toward a positive theory of consumer choice." *Journal of Economic Behavior & Organization* (Cornell University) 1 (1): 39-60.  
[https://doi.org/10.1016/0167-2681\(80\)90051-7](https://doi.org/10.1016/0167-2681(80)90051-7).

# დანართი

## დანართი 1 - სტარტ-აპ საქართველოს მიერ მოწოდებული ინფორმაცია

**INFO**  
to me, რუსულა ზურა  
May 29, 2019, 12:33 PM (1 day ago) ☆ ↶ ⋮

ზოგადებით

თქვენი წერილის პასუხად ვიგზავნით მოთხოვნილ ინფორმაციას.

დაწვები საქართველოს (სტარტაპების) ხელშეწყობის პროგრამა „სტარტაპ საქართველო“ საქართველოს მთავრობის ინიციატივით სს „საპარტნიორო ფონდის“ მიერ დაფუძნდა. მისი მიზანია, ხელი შეუწყოს დაწვები ბიზნესის (სტარტაპების) განვითარებას საქართველოში. პროგრამა ერიოდობადად მუშაობდა და საპარტნიორო ფონდის და საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოს მიერ, როგორც დამტკიცდა მთავრობის 2016 წლის 11 მაისის №206 დადგენილებით. პროგრამა შედგება ორი კომპონენტისგან: ინოვაციური კომპონენტი და მაღალტექნოლოგიური კომპონენტი.

1. „სტარტაპ საქართველოს“ ინოვაციური კომპონენტის ფარგლებში 2016-2017-2018-2019 წლისათვის 3,381 განაცხადი წარმოედგინა, თქვენი მოთხოვნის შესაბამისად გთავაზობთ შემოსული განაცხადების გადამწიგნობის წლების მიხედვით
  - 2016 წელი - 794 განაცხადი
  - 2017 წელი - 958 განაცხადი
  - 2018 წელი - 1411 განაცხადი
  - 2019 წელი - 218 განაცხადი
2. „სტარტაპ საქართველოს“ ინოვაციური კომპონენტის ფარგლებში 2016-2017-2018-2019 წლისათვის გამოვლენილ იქნა 61 გამარჯვებული პროექტი 6.4 მილიონი ლარის მოცულობით, ხოლო „სტარტაპ საქართველოს“ მაღალტექნოლოგიური კომპონენტში 20 პროექტი, 2 მილიონი ლარის მოცულობით.

დედის მდგომარეობით „სტარტაპ საქართველოს“ ინოვაციურ კომპონენტში განხილული მთელი ინვესტიციის მოცულობა შეადგენს 3,2 მილიონ ლარს (სრულად ან ნაწილობრივ), ხოლო „სტარტაპ საქართველოს“ მაღალტექნოლოგიური კომპონენტში 2 მილიონ ლარს (სრულად).


3. პროგრამის ფარგლებში გამარჯვებული ბენეფიციარების ასაკის შესახებ ინფორმაცია შეგიძლიათ იხილოთ ჩვენს ვებ-გვერდზე <http://startup.gov.ge/winners>

პატივისცემით,

სტარტაპ საქართველოს გუნდი.

შპს „სტარტაპ საქართველო“  
დამწვები საქმიანობის ხელშეწყობის პროგრამა

მისამართი: თბილისი, ვ. ზურაბის ქუჩა #6, 0108  
ელ-ფოსტა: [info@startup.gov.ge](mailto:info@startup.gov.ge)  
ვებ-გვერდი: [www.startup.gov.ge](http://www.startup.gov.ge)



## რამდენად რისკიანი ადამიანი ხართ?

გამარჯობა, გამოკითხვას ვატარებთ მაგისტრატურის სტუდენტები რომლებსაც სამაგისტრო ნაშრომის დასაწერად აუცილებლად სჭირდებათ თქვენი დახმარება. ქვემოთ მოცემული კითხვარი ხელს შეგვიწყობს გავანალიზოთ რისკიანობა სხვადასხვა ფაქტორებზე დაყრდნობით. გთხოვთ არ დაგეზაროთ და შეავსოთ.

\* Required

1. სქესი: \*

Mark only one oval.

- მდედრობითი  
 მამრობითი

2. თქვენი ასაკი: \*

Mark only one oval.

- <18  
 18-25  
 26-30  
 >30

3. ოჯახური მდგომარეობა: \*

Mark only one oval.

- დაოჯახებული  
 დასაოჯახებელი  
 სხვა

4. რას საქმიანობთ? \*

Mark only one oval.

- ვარ სტუდენტი  
 ვარ თვითდასაქმებული  
 ვარ საჯარო სექტორში დასაქმებული  
 ვარ კერძო სექტორში დასაქმებული  
 ვარ სტუდენტი და საჯარო სექტორში დასაქმებულნი  
 ვარ სტუდენტი და კერძო სექტორში დასაქმებულნი  
 უმუშევარი  
 Other: \_\_\_\_\_

5. თუ ხარის სტუდენტი, გაქვთ თუ არა გრანტი?

Mark only one oval.

- 100%
- 70%
- 50%
- 30%
- 0%

6. სიმაღლე? \*

Mark only one oval.

- <160 სმ
- 160 - 170 სმ
- 171 - 180 სმ
- 181 - 190 სმ
- > 190 სმ

7. თუ მუშაობთ, რამდენია თქვენი ხანძარი ყოველთვიური შემოსავლი?

Mark only one oval.

- < 300
- 300 - 500
- 501 - 1000
- 1001 - 2000
- > 2000

8. ხარო თუ არა მწველი? \*

Mark only one oval.

- კი
- არა

9. მოხსნათ თუ არა აღკობილი? \*

Mark only one oval.

- არასდროს
- იშვიათად
- ხშირად

10. თუ ხარო დასაქმებული, გიქვით თუ არა ზეგანაკვეთილად მუშაობა?

Mark only one oval.

- კი, ხშირად
- ხანდახან
- არა

11. უახლესი მემდეგ კითხვას \*  
 Mark only one oval per row.

	სრულიად არ ვეთანხმები	არ ვეთანხმები	არ უარყოფ და არც ვეთანხმები	ვეთანხმები	სრულიად ვეთანხმები
სხვა ადამიანებთან შედარებით, საკუთარი თავი რისკთან პროექტებზე მიზანშეწონი	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
კარგი უკუკვების მიხედვით მუშაობა გავრისკო ჩემი დანაშაული	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
მომენტები შედეგის მიხედვით აუცილებელია მადარისკთან პროექტში ფულის ჩადება	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ვევლით კოვლეტის რაციონალური გადამართალი ჩემი ფულიანი სახსრები სამხრე კი როდესაც გამოყვანილი მატებს მნიშვნელოვანი ზარალი, მუშაობა გადამართა რისკთან სამხრე	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
როდესაც საქმე ეხება ფინანსურ გადამართალი-ებებს, მე უფროდებს წაგების შესაძლო მოცულობაზე უფრო ვახსილებ ვიდრე - მოგების მოცულობაზე	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
მე მომწონია მედიო გარანტირებული საკუთარი სახრებელი ვიდრე გავრისკო უფრო მეტი სახრებლის მიხედვით	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
მე ვახსილებ ფულის ჩასვში მუშაობას ვიდრე აქტიურობი დამართებს	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

	სრულიად არ ვეთანხმები	არ ვეთანხმები	არ უარყოფ და არც ვეთანხმები	ვეთანხმები	სრულიად ვეთანხმები
მე არ ვგრძნობ თავს კომფორტულად ფინანსური არასტაბილურობის დროს	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
მე თანახმა ვარ მოკლევადიან ზარალზე რათა მომავალში მივიღო გრძელვადიანი სარგებელი	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
მე მჯერა რომ ფულის მოგების ერთადერთი საშუალებაა რისკიანი გადაწყვეტილებების მიღება	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

12. წარმოიდგინეთ რომ გაქვთ კარტის დასტა რომელშიც 10 კარტია დანომრილი 1-დან 10-ის ჩათვლით. ამ მოცემულობით ქვემოთ ჩამოთვლილ შემთხვევებში გააკეთეთ არჩევანი **A**-სა და **B**-ს შორის. \*

Mark only one oval per row.

	A	B
A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1 მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #2-10 მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1 მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #2-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 2-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #3-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 2-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #3-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 3-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #4-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 3-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #4-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 4-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #5-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 4-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #5-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 5-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #6-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 5-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #6-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 6-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #7-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 6-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #7-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.

A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 7-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #8-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 7-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #8-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.

A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 8-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #9-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 8-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #9-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ 25 ლარს.

A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 9-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს, თუ ამოვიდა #10 მაშინ 500 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 9-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს, თუ ამოვიდა #10 მაშინ 25 ლარს.

A. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 400 ლარს. B. თუ კარტის ამოღებისას ამოვიდა #1-დან 10-ის ჩათვლით მაშინ იგებ 960 ლარს.

### წარმოიდგინეთ სიტუაცია:

გაქვთ დანაზოგი, 100,000 ლარი და გინდათ ამ ფულის ეფექტურად გამოყენება. ამ მოცემულობის მიხედვით გათხოვთ უპასუხოდ შემდეგ კითხვებს



13. რას უზამდით ამ ფულს? \*

Mark only one oval.

- განათავსებდით ანაბარზე რომელიმე ფინანსურ ინსტიტუტში
- ასესხებდით ვინმეს პროცენტით
- შეინახავდით სახლში
- დავაბანდებდი რომელიმე ბიზნესში/სტარტაპში
- დავიწყებდი საკუთარ ბიზნესს/სტარტაპს

14. ფინანსურ ინსტიტუტში განთავსებისას რომელს მიანიჭებდით უპირატესობას?

Mark only one oval.

- მიკროსაფინანსო ორგანიზაციაში მაღალ პროცენტთან ანაბარს
- ბანკში დაბალ პროცენტთან ანაბარს

15. ბიზნესში/სტარტაპში დაბანდებისას რომელს მიანიჭებდით უპირატესობას?

Mark only one oval.

- ერთ წარმატებულ ბიზნესში/სტარტაპში დაბანდებას
- რამდენიმე ბიზნესში/სტარტაპში დაბანდებას

16. საკუთარი ბიზნესის/სტარტაპის დაწყებისას რომელს მიანიჭებდით უპირატესობას?

Mark only one oval.

- უძრავი ქონების ყიდვას
- კონკრეტული ერთი იდეის განხორციელებას
- რამდენიმე იდეის განხორციელებას

### წარმოიდგინეთ სიტუაცია:

რომ თქვენ მოიგეთ ლატარიაში და მიიღეთ 100,000 ლარი და გინდათ ამ ფულის ეფექტურად გამოყენება. ამ მოცემულობის მიხედვით გთხოვთ უპასუხოთ შემდეგ კითხვებს

17. რას უზამდით ამ ფულს? \*

Mark only one oval.

- განათავსებდით ანაბარზე რომელიმე ფინანსურ ინსტიტუტში
- ასესხებდით ვინმეს პროცენტით
- შეინახავდით სახლში
- დავაბანდებდი რომელიმე ბიზნესში/სტარტაპში
- დავიწყებდი საკუთარ ბიზნესს/სტარტაპს

18. ფინანსურ ინსტიტუტში განთავსებისას რომელს მიანიჭებდით უპირატესობას?

Mark only one oval.

- მიკროსაფინანსო ორგანიზაციაში მაღალ პროცენტთან ანაბარს
- ბანკში დაბალ პროცენტთან ანაბარს

19. ბიზნესში/სტარტაპში დაბანდებისას რომელს მიანიჭებდით უპირატესობას?

*Mark only one oval.*

- ერთ წარმატებულ ბიზნესში/სტარტაპში დაბანდებას
- რამდენიმე ბიზნესში/სტარტაპში დაბანდებას

20. საკუთარი ბიზნესის/სტარტაპის დაწყებისას რომელს მიანიჭებდით უპირატესობას?

*Mark only one oval.*

- უძრავი ქონების ყიდვას
- კონკრეტული ერთი იდეის განხორციელებას
- რამდენიმე იდეის განხორციელებას

---

Powered by  
 Google Forms