

ძლიერი მეწარმეობა საქართველოში



საინფორმაციო ცნობარის ამ გამოცემაში:

Nr. 3/ 2018

- რიცხვები და დავალიანების შედეგები საქართველოში
- ფინანსური მენეჯმენტი, როგორც საწარმოს გრძელვადიანი წარმატების საწინდარი
- ბიზნეს აკადემია



დანიელ მათერი,

ოპერაციული დირექტორი

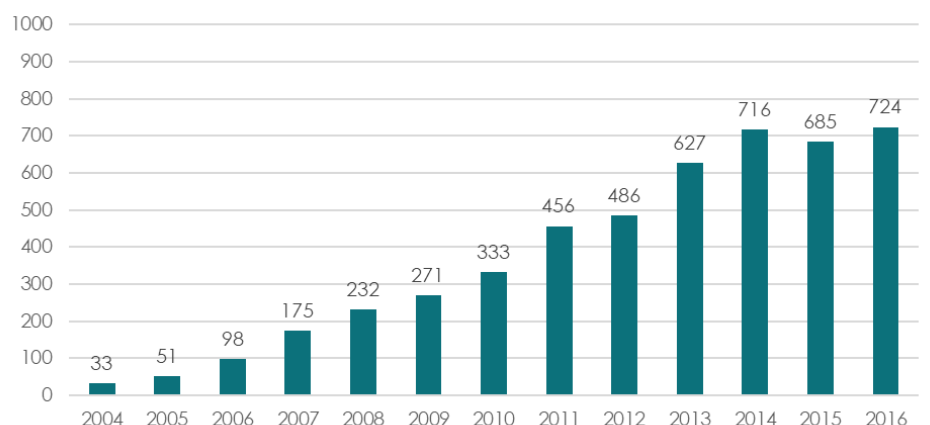
BPN Georgia

რიცხვები და დავალიანების შედეგები საქართველოში

ეს ძალიან მარტივია და სწრაფიც: აქ უახლესი მობილური ტელეფონის ფასია გადახდილი კრედიტით, იქ ტელევიზორია ნაყიდი განვადებით. ახალი მანქანაც ავტოკრედიტითაა შეძენილი. სარეკლამო კამპანიები ფულის ხარჯვას წარმოადგენენ როგორც ნორმალურ მოვლენას.

მაშინ, როცა ახალი ათასწლეულის დასაწყისში კერძო საოჯახო მეურნეობებს და დაწესებულებებს თითქმის არ ჰქონდა წვდომა კრედიტებზე, 2016 წელს 1000 ზრდასრული მოსახლედან 724 -ს ჰქონდა აღებული კრედიტი ბანკში ან სხვა საკრედიტო ორგანიზაციაში

ბანკის და საკრედიტო ორგანიზაციების მოვალეობი
(1000 ზრდასრულ ადამიანზე)



ახლად დადებული ხელშეკრულებების რიცხვი გასულ წლებში სტაბილურად იზრდებოდა. “კრედიტ ინფო ჯორჯია“-ს მიერ წარმოებული მონაცემთა ბაზის თანახმად 2014 წლის 31 დეკემბერს 8,5 მილ. საკრედიტო ხელშეკრულება გაფორმდა. ერთი წლის შემდეგ ეს რიცხვი ავიდა 12,5 მილიონზე, ხოლო 2016 წლის ბოლოს ის უკვე 18,2 მილიონს შეადგენდა. კრედიტის ამღებთა მონაცემთა ბაზაში ირიცხებოდა მხოლოდ 2,4 მილიონი მომხმარებელი. აქედან გამომდინარე შეიძლება ადვილად გამოვიანგარიშოთ, რომ მოსახლეობის (3,7 მილიონი მოსახლე) თითქმის 65% - ს პენსიონერების და ახალგაზრდების ჩათვლით, მინიმუმ ერთი ან მეტი საკრედიტო ხელშეკრულება ჰქონდა გაფორმებული.

გაცილებით შემაშფოთებელია ის ფაქტი, რომ საოჯახო მეურნეობების დავალიანების ხარისხმა კრედიტების აღების რაოდენობიდან გამომდინარე რეკორდულ 200% -ს მიაღწია იმ ხელმისაწვდომ ბრუტო შემოსავალთან შედარებით, რომელიც 2016 წელს იყო მიღებული. ამ მაჩვენებლით საქართველო იკავებს უმაღლეს ადგილს ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) ქვეყნების რეიტინგში.

სამომხმარებლო კრედიტებიც ადვილად ხელმისაწვდომია და კლიენტებზე ფორმალურად გაიცემა. წლიური პროცენტებით და მოსაკრებლებით მომხმარებელი ვალების ხაფანგში ებმება. მრავალრიცხოვანი მცირე და დიდი კრედიტების მოსაკრებლები და პროცენტები ემეტება ერთმანეთს იქამდე, სანამ მათი გადახდა არსებული შემოსავლებით შეუძლებელი ხდება, რასაც დაყადაღება, გაკოტრება და ქონების იძულებით გაყიდვა მოსდევს.

საკრედიტო ხელშეკრულებების რაოდენობის ასეთი სწრაფი ზრდის ფონზე გაკვირვებას აღარ იწვევს ის ფაქტი, რომ სულ უფრო და უფრო მეტი კრედიტის ამღები მათი ქონების იძულებითი გაყიდვის შედეგად კარგავს მიწებს და სახლებს. საქართველოს ეროვნული ბანკის ინფორმაციის თანახმად იძულებით გაყიდული მოძრავი და უძრავი ქონების თანხა 2012 წლის პირველ კვარტალში შეადგენდა 1,6 მილიონ ლარს. 2015 წელს კი იგივე პერიოდის მონაცემებით ამ თანხამ უკვე 6 მილიონ ლარს მიაღწია. 2017 წლის პირველ კვარტალში ამ მაჩვენებელმა ისტორიული მაქსიმუმი 14 მილიონი ლარი შეადგინა.

წყარო: ISET Economist Blog - In debt and broke in Georgia

ფინანსების სწორი მართვა არის ერთადერთი გზა მცირე ბიზნესის წარმატებისკენ

სესხი როგორც ასეთი უბედურება არ არის. მაგრამ ნასესხები თანხების მოსახლენად ხარჯვა ნამდვილად ტრაგედიაა. ნებისმიერი წარმატებული მეწარმე დაგიდასტურებთ, რომ სესხს ბიზნესის განვითარებისთვის უდიდესი სარგებელის მოტანა



შეუძლია. ნასესხები კაპიტალი გაძლევთ საშუალებას გადადგათ ის ნაბიჯები, რომელთაც საკუთარი სახსრებით ვერ დგამთ. მშრომელს კაცს, რომელიც საქმეს თავდადებით ემსახურება, ხარჯების გაღებას პასუხისმგებლობით ეკიდება და ბიზნესის ზრდაზეა ორიენტირებული, კარგი პირობებით სესხის მოპოვება არ გაუჭირდება. თუ ბიზნესი კრედიტუნარიანია, ხოლო კრედიტი შემოსავლების ზრდას ხმარდება, ბანკი ყოველთვის მზადაა ორმხრივად მომგებიანი, გრძელვადიანი თანამშრომლობისთვის. მაგრამ თუ მსესხებელს მოქმედების არანაირი მკაფიო გეგმა არ გააჩნია, თუ მისი შემოსავლების ზრდა მოსალოდნელი არ არის, ხარჯები კი გაუთავებლად მატულობს, გამსესხებელი მაქსიმალურად სწრაფად ცდილობს გაცემული სესხის ამოღებას. სწორედ ეს განაპირობებს ონლაინ სესხებზე კატასტროფულად მაღალ პროცენტებს, რომ ხუთი ასეთი არასანდო კლიენტიდან მხოლოდ სამმა მაინც თუ მოახერხა სესხის პირობების შესრულება გამსესხებელი წაგებაში არ დარჩეს.

ის ფაქტი, რომ 2018 წელს სახელმწიფომ სესხის გაცემის რეგულაციები გაამკაცრა ცხადყოფს, რომ საბანკო-საფინანსო ორგანიზაციების საქმიანობას მეტი კონტროლი სჭირდება. მაგრამ ეს არ არის ერთადერთი დასკვნა, რომელიც საზოგადოებამ ამ მეწარმე გაკვეთილიდან უნდა გამოიტანოს. გაცილებით მნიშვნელოვანია იმის გააზრება, რომ

სესხის ხელმისაწვდომობამ თავბრუ აღარ უნდა დაგვახვიოს.

თუ არ გვაქვს ისეთი შემოსავალი, რომელსაც ესადაგება 2000 ლარიანი ტელეფონის, 5000 ლარიანი ტელევიზორის, ან 50000 ლარიანი მანქანის ყოლა, ასეთი ნივთი არ უნდა შევიძინოთ, არც სესხით, არც განვადებით. სანამ ჩვენი შემოსავლები არ გაიზრდება და ეს ნივთი ხელმისაწვდომი არ გახდება, მანამდე ვერაფერი გაამართლებს ასეთ შენაძენს. შემოსავლის ნახევარზე მეტს ამგვარი სამომხმარებლო სესხების დაფარვაზე ხარჯავდე ნიშნავს საკუთარი ახირებების მძევალი იყო. ასეთი მიდგომით ადამიანს საარსებო პირობების კეთილმოწყობაც კი გაუჭირდება, რომ აღარაფერი ვთქვათ ბიზნესის განვითარებასა და სამუშაო ადგილების შექმნაზე. მცირე საწარმოში ფინანსების სწორად მართვა აუცილებელია. საქმე მარტო სესხს არ ეხება. გრანტად მიღებული თანხებიც საჭიროებს აზრიან გაწერას და მკაცრ კონტროლს, რომ არაფერი ვთქვათ საკუთარ კაპიტალზე. ვინც უძლებს ცდუნებას და მცირე ბიზნესიდან მოგების მითვისებას არ ჩქარობს, საბოლოო ჯამში მდიდრდება. მცირე ბიზნესის ფინანსების სწორ მართვას ორი რამ სჭირდება: ხედვა და



პროფესიონალიზმი. ხედვა ნიჭიერი მეწარმეების დამახასიათებელი თვისებაა, მათ იციან საით მიყავთ საწარმო, რას უნდათ რომ მიაღწიონ. მათ დაფუძნებისთანავე აქვთ გარკვეული მიზნის ხედვა და სანამ ამ მიზანს არ მიუახლოვდებიან, მანამდე მზად არიან ითმინონ და ბიზნესის შემოსავლების პირად დანიშნულებით გაფლანგვაზე უარი თქვან. პროფესიონალიზმი სწორ ხედვას ფინანსების მართვის სწორი მეთოდით ავსებს. ის გასწავლის

ბიუჯეტის შედგენას, პრიორიტეტების განსაზღვრას, საკუთარი საწარმოს ღირებულების დადგენას, ამა თუ იმ დანადგარის ან ოპერაციის უკუგების გამოთვლას, ინვესტორთან ურთიერთობას, სესხის აღებას – ერთი სიტყვით, ყველაფერს, რაც საწარმოს ფინანსური წარმატებისთვის არის აუცილებელი. ფინანსური განათლების დაბალი დონე მეწარმისთვის დაუშვებელია. ის შეიძლება არ იყოს დიპლომირებული ფინანსისტი, მაგრამ საწარმოს განვითარებისთვის აუცილებელ ცოდნას უნდა ფლობდეს.

ამის მისაღწევად BPN Georgia რეგულარულად ატარებს მცირე და საშუალო მეწარმეებზე მორგებულ ფინანსური მენეჯმენტის სემინარს, სადაც მეწარმეები სწავლობენ მათი საწარმოს ფინანსური სიტუაციის საქმიანად და ობიექტურად შეფასებას ბალანსის ანალიზზე, მოგება ზარალის და ლიკვიდურობის ანგარიშზე დაყრდნობით. ისინი ეცნობიან სხვადასხვა ინდექსებს



ლიკვიდურობის სწორად განსასჯელად. გარდა ამისა, ჩვენი სემინარი პრაქტიკაზეა ორიენტირებული და ნათელ წარმოდგენას გვიქმნის Break-Even-ის ანალიზზე და პროდუქტების კალკულაციის საფუძვლებზე.

„განათლება გასწავლის იმას, რაც არც კი იცი. კერძოდ, რომ არაფერი არ იცი“

ბიზნეს აკადემია

დანიელ ჯ. ბურსტინი (1914 –2004)



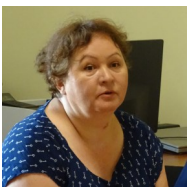
სოციალური მედია
მარკეტინგის სემინარი
28.09.18 - 29.09.18

ამ სემინარზე უამრავი პრაქტიკული მაგალითით ვსწავლობთ Facebook, Instagram, Youtube & Co - ის მიზანმიმართულად გამოყენებას უფრო მეტი მომხმარებლის ყურადღების მისაპყრობად, არსებულ მომხმარებლებთან ურთიერთობის შესანარჩუნებლად და საწარმოს პოზიციის გასაძლიერებლად.



ბიზნეს ადმინისტრირების
საფუძვლები
06.12.18 - 09.12.18

სემინარი აცნობს მონაწილეებს საწარმოს მართვის უმნიშვნელოვანეს ხელსაწყოებს და პრაქტიკაში მათ გამოყენებას. მონაწილეები ხვეწავენ ბიზნეს გეგმას და ამ გზით ქმნიან ბიზნესის განვითარების სახელმძღვანელოს. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ასევე სწორი სამეწარმეო ღირებულებების განსაზღვრას.



მანანა ახვლედიანი
ღვინის წარმოება

„ტრენინგი ჩემთვის ძალიან საინტერესო იყო, გავიგე ბევრი სიახლე, ტრენერი იყო მაღალკვალიფიციური, ძალიან დეტალურად აგვიხსნა ყველა ნიუანსი, გამოიყენა საკმაოდ საინტერესო თვალსაჩინოებები. მაგალითები მოყვანილი ჰქონდა ქართული ბიზნესის რეალობიდან.“



მარინა ბეგლარიშვილი
რეაბილიტაციის ცენტრი

„დიდი მადლობა BPN-ს ორ დღიანი გაწეული შრომისთვის, სწავლებისთვის, გულისხმიერი, თბილი დამოკიდებულებისთვის. პირადად ჩემთვის იყო ძალიან ნაყოფიერი, ცოდნის და დიდი სტიმულის მომცემი, გამიჩნდა მეტი მოტივაცია ბიზნესის განვითარებისთვის.“

რეგისტრაცია საიტზე www.bpngeorgia.ge ან ტელ. 599 87 93 41



BPN Georgia, გ. ახვლედიანი ქ. 5
0108 თბილისი
032 2 92 20 26, 599 87 93
info@bpngeorgia.ge