



მეწარმეობისთვის საქართველოში



წლიური მოხსენება
საქართველო 2019

სიმდიდრის ფსიქოლოგია

BPN Office
TBILISI
Georgia

მეცნიერებას ცოტა აქვს სათქმელი იმის თაობაზე, თუ როგორ უნდა გავმდიდრდეთ. სხვადასხვა ლიტერატურის გაცნობისას გრჩება შთაბეჭდილება, რომ ეკონომისტები და სოციოლოგები უფრო სიღარიბის და უთანასწორობის აღმოფხვრით არიან დაკავებული, ვიდრე პიროვნებაში იმ თვისებების აღმოჩენით, რომელიც მას გაამდიდრებს. გერმანელი ისტორიკოსი, მრავალი წიგნის ავტორი და მეწარმე რაინერ ციტელმანი გამონაკლისს წარმოადგენს. მარტივი ფორმულით და არგუმენტებით ის გვთავაზობს 45 თვითშემდგარი მილიონერის ისტორიებს, რომლებიც მათ ინტერვიუებზეა დაყრდნობილი.

1. ქონების დაგროვების აუცილებელ წინაპირობას წარმოადგენს პროფესიული დამოუკიდებლობა. ხშირ შემთხვევაში მდიდარი ადამიანები უკვე სკოლის და სტუდენტობის ასაკიდან იყვნენ სამეწარმეო საქმიანობით დაკავებული.
2. ეფექტური გაყიდვების უნარი გადამწყვეტია წარმატებაში. გაყიდვებს უფრო გლობალური გაგება აქვს, ვიდრე პროცესს, დაარწმუნო სხვა ადამიანები, მაგალითად თანამშრომლები, ინვესტორები და მომხმარებლები შენს ხედვაში.
3. ინოვაციური გადამწყვეტილებების სიმამაცე მოითხოვს უმრავლესობის აზრების თუ დინების საწინააღმდეგოდ სვლას. ბევრი მილიონერის ბიზნეს იდეების წარმატებაში სწორედ ამ ფაქტორს ჰქონდა კრიტიკული მნიშვნელობა.
4. თვითშემდგარი მილიონერების თვისებაა, რომ წარუმატებლობის მიზეზს საკუთარ თავში ეძებენ და არა გარე ფაქტორებში.
5. გამოკითხულების უმეტესობას ახასიათებდა თვისება, გარდაქმნას ცუდი ფაქტორი დადებით ფაქტორად და კრიზისი და წარუმატებლობა გამოიყენოს მეტი წარმატების მიღწევის საბაბად.



დანიელ მათერი

BPN Georgia-ს დირექტორი

აქედან შეგვიძლია გამოვიტანოთ დასკვნა, თუ როგორ ხდება ადამიანი მდიდარი. ყველაზე კარგად კი ის დავინახეთ, თუ რაოდენ გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს დამოკიდებულებას სამეწარმეო წარმატებაში. ამ ფაქტორების გაცნობიერება გვეხმარება მომდევნო წლებში დავუსვათ საკუთარ თავს კრიტიკული კითხვები და გავაუმჯობესოთ შინაგანი დამოკიდებულება.

მადლობას ვუხდით BPN - ის ყველა თანამშრომელს და პროგრამის თუ სემინარების მონაწილეებს გასულ წელს კონსტრუქტიული თანამშრომლობისთვის.



მცირე და საშუალო ბიზნესი ათწლეულების გასაყარზე



ვიქტორ დუნდუა

საქართველოს ფილიალის
ხელმძღვანელი

მცირე და საშუალო ბიზნესს საკმაოდ წარმატებული წელი ჰქონდა. ახალმა რეგულაციებმა მნიშვნელოვნად გააჯანსაღეს ფინანსურ რესურსებზე მცირე ბიზნესის წვდომის პირობები. გაუზრებელი სესხების ეპიდემია დასრულდა, მეწარმეები სულ უფრო მეტ ყურადღებას უთმობენ ფინანსურ მდგრალობას. მნიშვნელოვანი ბიძგი მიეცა მცირე ბიზნესის განვითარებას რეგიონებში. „აწარმოე საქართველოში“, ასევე დონორების მიერ მხარდაჭერილი პროგრამები (ZRDA, ENPARD და სხვა) დიდწილად სწორედ მცირე ბიზნესზე გადანაწილდა. ტურიზმის (მცირე ბიზნესის ერთ-ერთი მამოძრავებელი ძალის) განვითარებას წელს ხელი ვერც პოლიტიკურმა დაძაბულობამ, ვერც ლარის არასტაბილურობამ შეუშალა. ივნისში განცდილი ხანმოკლე შოკის შემდგომ სექტორი მალევე დასტაბილურდა. ადგილობრივმა წარმოებამ ზრდა განაგრძო, ისევე როგორც უცხოურმა ინვესტიციებმა. მნიშვნელოვანი გამოწვევების წინაშე აღმოჩნდნენ იმპორტზე დამოკიდებული დარგები. მათთვის ლარის შესუსტება პროდუქციის გაძვირებას ნიშნავს, რაც აისახა კიდევ ბაზარზე ოქტომბერში ინფლაციის მაღალი დონით. თუმცა აქაც ეფექტი შერბილებული იყო, ვინაიდან თურქულ ლირასთან ლარმა სტაბილურობა შეინარჩუნა, რამაც თურქული იმპორტის გაძვირებას შეუშალა ხელი. 2020 წლის მოლოდინებიდან, აღნიშვნის ღირსია ქართული ბაზარზე შედარებით ახალი საბანკო პროდუქტის, ფაქტორინგის განვითარება. რომელიც საბრუნავი კაპიტალის სიმცირით განპირობებული პრობლემების მოგვარებას უწყობს ხელს. ფაქტორინგი პროდუქტის ან მომსახურების მწარმოებელს საშუალებას აძლევს არ დაელოდოს გადახდისუნარიანი მყიდველის მიერ საფასურის გადახდას და ეს თანხა ინვოისის წარდგენით დიდწილად ბანკისგან მიიღოს. მთავრობამ ამ მიმართულებით რეგულაციები უკვე დაამტკიცა. ჯერი ბანკებზეა, რომლებმაც ახალი სერვისები უკვე დააანონსეს.



საქართველო, ტურიზმი, 2019 წელი

ტურიზმი ბოლო წლების განმავლობაში ქართული ეკონომიკის ერთ-ერთი პრიორიტეტული დარგია. ბაზარი ამ თვალსაზრისით ბოლომდე ათვისებული არ არის, ჯერ კიდევ არსებობს განვითარების დიდი პოტენციალი. ამის საშუალებას ნამდვილად იძლევა ქვეყნის ლანდშაფტური მრავალფეროვნება, უძველესი ისტორია და კულტურა, ფოლკლორი და ტრადიციები.

ოფიციალური მონაცემებით საერთაშორისო მოგზაურთა რიცხვი ყოველწლიურად მზარდია, ამ დროის მონაცემებით 2019 წელს ამ ციფრმა 8 მილიონს გადააჭარბა. ზრდა წინა წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით 6.8%-ია.

მიუხედავად 2019 წელს შექმნილი სირთულეებისა, რაც რუსეთის მიერ საავიაციო შეზღუდვების დაწესებას მოჰყვა, ტურიზმის სფეროში დადებითი ტენდენციები შენარჩუნდა და ძლიერდება. ბაზრის დივერსიფიცირების და ქვეყნის პოპულარიზაციის მიზნით ევროკავშირის ქვეყნებში არაერთი სარეკლამო კამპანია განხორციელდა, რამაც შედეგი უკვე მოიტანა, თუმცა გრძელვადიან პერსპექტივაში ეს კიდევ უფრო თვალსაჩინო იქნება. ეს ყველაფერი დადებითად აისახება ქვეყნის ეკონომიკაზე, 2019 წლის ოფიციალური მონაცემებით I-II კვარტალში შემოსავალი საერთაშორისო მოგზაურობიდან საქართველოში შეადგენს 1.5 მლრდ. აშშ დოლარს (ზრდა +7%), ტურიზმის წილი მთლიან შიდა პროდუქტში კი - 7.7%-ს.

BPN Georgia ამ სასიხარულო მონაცემებთან ერთად გამოწვევებსაც ხედავს ამ დარგში და მზადაა ტურიზმის სექტორზე გათვლილი სემინარებითა და ქოუჩინგებით გვერდში დაუდგეს ამ სფეროში დასაქმებულ ადამიანებს, რათა მათ შეძლონ, ხარისხიანი სერვისი შესთავაზონ მომხმარებელს. BPN Georgia-მ საოჯახო სასტუმროების მფლობელებს უკვე რამოდენიმეჯერ შესთავაზა პრაქტიკაზე ორიენტირებული სემინარი, რომელიც მათ საკუთარი ბიზნესის სწორად განვითარებაში დაეხმარება, ასევე დიდია მოთხოვნილება ინდივიდუალურ ქოუჩინგებზე, სადაც ჩვენს მრავალწლიან გამოცდილებას ვუზიარებთ BPN Georgia-ს პროგრამის მონაწილეებს.



მეგი მაისურაძე
საზოგადოებასთან
ურთიერთობის
ხელმძღვანელი



BPN Georgia-ს პროგრამის მონაწილე

დელიკატო 15 წლის წინ დაარსდა და პირველი ნაბიჯების გადადგმა ოჯახის პირობებში დაიწყო. ერთი ჩვეულებრივი ბინის ერთ ჩვეულებრივ სამზარეულოში იქმნებოდა კერძები, რომლებიც პირველ კლიენტებს მიეწოდებოდათ. დღეს კომპანია თბილისის შუაგულში საწარმოო ფართს ფლობს და დედაქალაქის მასშტაბით მრავალ ორგანიზაციას კორპორატიული ლანჩის და ნებისმიერი სირთულის ფურშეტებით ამარაგებს.

კვების ინდუსტრია საქართველოში კარგად არის განვითარებული. კონკურენცია მაღალია, ამიტომ სუსტი მოთამაშეები პოზიციებს დიდახანს ვერ ინარჩუნებენ და არასწორი გათვლების, ან მცდარი

პროცესების გამო მალევე ტოვებენ ბაზარს. დელიკატო კი პირიქით, მუდმივად იზრდება. რა განაპირობებს დელიკატოს წარმატებას?

პროდუქტის ხარისხი. ამ საკითხში კომპრომისები არ არსებობს, დელიკატო მაღალი ხარისხის მომსახურებას განვდიტ, სწორედ ამით ამახსოვრდება იგი მომხმარებელს. საკვების ტრანსპორტირებაც კი ხარისხის უმაღლეს სტანდარტებზე აკეთებს სწორებას, ეკოლოგიური ფაქტორიც კი გათვალისწინებულია, დელიკატო კორპორატიულ ლანჩს ელექტრომობილით მოგართმევთ.

გამოცდილებაც უკვე თავისას შვრება. ასეთ ბაზარზე 15 წლიანი სტაჟი დიდ უპირატესობას იძლევა. სწორედ ამიტომ ახერხებს დავითი კონკურენტებზე ერთი ნაბიჯით წინ ყოფნას. ის ყოველთვის ცდილობს გაიზარდოს, ისწავლოს რაღაც ახალი. ასე შედგა ჩვენი გაცნობაც, იგი BPN Georgia-ს მარკეტინგის სემინარს დაესწრო. მას შემდეგ, მუდმივად ვსწავლობთ ერთმანეთისგან რაღაცას ახალს.

წარმატებებს ვუსურვებთ დავით ზაქარაიას და მის უგემრიელეს ბიზნესს!



დავით ზაქარაია
დელიკატოს მმართველი



BPN Georgia-ს პროგრამის მონაწილე

აღბათ ადვილი არ უნდა იყოს ანტიკური ტრადიცია 21-ე საუკუნეში გადმოიტანო, შეურწყა ის თანამედროვე ტენდენციებს, ადგილობრივ კულტურას, არ დაკარგო საკუთარი ინდივიდუალიზმიც და ასე მიაწოდო შენი სათქმელი სხვას. ხელოვნების აკადემიის კურსდამთავრებულმა დავით ქუთათელაძემ მოახერხა, თავის სახელოსნოში გაეცოცხლებინა ქრისტესშობამდე 2500 წელს წინა აღმოსავლეთში შექმნილი ოქროს გრანულაციის (ცვარნამის) ტექნოლოგია, მოერგო ის 21-ე საუკუნის დიზაინისთვის, ქართული კულტურისთვის და აღფრთოვანებაში მოეყვანა როგორც ადგილობრივი, ისე უცხოელი დამთვარიელებელი. ასე დაიბადა ხელოვნებით ბიზნესის კეთების იდეა. დავითის კომპანია „ცვარა“, ათი თანამშრომლით 2010 წლიდან წარმატებით უწევს კონკურენციას საიუველირო სფეროს უამრავ შემოთავაზებას და მაღაზიაში შესულ სტუმარს ცვარნამის ისტორიის თხრობით და ამავე ტექნოლოგიით შესრულებული სამკაულით სახლში ატანს არა მხოლოდ დასამახსოვრებელ, გამორჩეულ ნივთს, არამედ ინფორმაციას, რომ საქართველომ თავისი სიტყვა თქვა კაცობრიობის ისტორიის განვითარებაში.



დავით ქუთათელაძე
ცვარას მმართველი



რა აზრის არიან ჩვენი პროგრამის მონაწილეები BPN-ზე



«სემინარი უკიდურესად საინტერესო იყო. ცალკეული საკითხები განხილული იყო პრაქტიკული და სიტუაციური მაგალითებით. თანამშრომლებს გულწრფელი და გულითადი დამოკიდებულება აქვთ ერთმანეთთან და პუბლიკასთან. ეს იყო საქმეზე ორიენტირებული სემინარი. ტრენერი ინდივიდუალურად უდგებოდა თითოეულ მონაწილეს.»

ნათია ლობჯანიძე - მედიკამენტები



«სემინარი ძალიან საინტერესო იყო. სწრაფი ბიზნეს გეგმა დამეხმარება მომავალში უკეთ დავგეგმო და განვახორციელო ჩემი საქმიანობა.»

გოჩა ბუქჯაიძე - თუშეთი ტრეველინგ. ჯორჯიან ტურს



«ძალიან დიდი მადლობა, მიხარია, რომ გაგიცანით, ძალიან საინტერესო შეხვედრა იყო და გამიხარდება თუ წალვერსაც ესტუმრებით. განსაკუთრებით მომეწონა აქტუალურ საბაზრო კვლევებზე დაყრდნობილი ცოცხალი მაგალითები, სხვა უცხოელ ექსპერტებთან მინახავს მაგალითები, მაგრამ ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებიდან, რაც ქართულ რეალობას არ შეესაბამებოდა. კიდევ ერთხელ მადლობა, მადლობა იმ მასალისთვისაც, რომელიც აუცილებლად გამოგვადგება პრაქტიკაში.»

თამარ ხოშტარია - არქიტექტორი-ურბანისტი, გესტჰაუსი წალვერში



«BPN – ს მაღალკვალიფიციური თანამშრომლები ყავს. გუნდში თბილი, კეთილგანწყობილი ატმოსფეროა. გუნდი დაინტერესებულია შენი ბიზნესის წარმატებით.»

ნინო ღარიბაშვილი
ინოვაციური ენების აკადემია