



ხვედბობი, რომელთან ვიდილივი პროდუქტიულობის ზრდას სწავლობდნენ.

შვეიცარიის ეკონომიკის გაძუქვ ძალად და ინოვაციების მთავარ წყაროდ მცირე და საშუალო საწარმოები იქნენ, რომლებიც ახალ პროდუქტებს ავითარებდნენ, ხოლო არსებულ პროდუქტებს, პროცესებს და მომსახურებებს მომხმარებელზე მორგებულად ხვეწდნენ. საწარმოო პროცესების სრულყოფისკენ სწრაფვა შვეიცარიელთა საერთო ტენდენციად იქცა საკონკრეტო თუ სასწოვი დაზგების, ძრავების თუ ტურბინების წარმოებაში, საღებავების თუ ქიმიური პროდუქტების დამზადებაში, ასევე საკვების გადამამუშავებელ ინდუსტრიაში. ამ ყოვლისმიმცველმა ტენდენციამ შვეიცარია საუკუნეების მიჯნაზე ინდუსტრიულ სახელწწოფოდ აქცია, ხოლო მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პლანეტის უმხხვილეს ექსპორტიორთა შორის დაამკვიდრა.

**დედსაც, მცირე და საშუალო საწარმოები შვეიცარიის ეკონომიკის ფუნდამენტს წარმოადგენენ, დასაქმებულითა ორი მესამედი სწორედ ასეთ კომპანიებში მუშაობს, რაც შენება მხხვილ ბიზნესს, სტატისტიკის თანახმად, 1000 შვეიცარიული კომპანიიდან მხოლოდ ოთხს ყავს 250 თანამშრომელზე მეტი.**

## ლედეარანის საკონდიტრო – ტრადიციული საოჯახო საწარმო გლობალურ ბაზარს იპყრობს

დიპლომაიანი კონდიტერი რუდოლფ ლედეარანი ადრეული ასაკიდან საკუთარი საკონდიტროს განხრზე ოგნებობდა, თუმცა საამისოდ სახსრები არ გააჩნდა. 1962 წელს, 33 წლის ასაკში, საკუთარი სახლის სარდაფში მან შოკოლადის წარმოება დაიწყო, საიდანაც გასტრონომების და საკონდიტროების ნახევარფაბრიკატებით მომარაგებას შეუდგა. კომპანიის წარმატებისთვის გადამწყვეტი 1970 წელი აღმოჩნდა, როდესაც რუდოლფ ლედეარანმა შოკოლადის წარმოებაში გარდამტეხი ტექნოლოგია შეიმუშავა და დააბატენტა: ტრიოფულის ტიპის შოკოლადის თხელკედლიანი ბურთულების დამზადების ახალი მეთოდი, რომელმაც მნიშვნელოვნად შეამიწრა წარმოების ხარჯები და ხარისხიც საგრძნობლად გააუმჯობესა. ტექნოლოგიური გარდატეხა ძალზედ მომეხიანი აღმოჩნდა მცირე საკონდიტროსთვის, რომელიც შოკოლადის, ნუშის და კარამელის გამოყენებით მალაზხარისხიან ტკბილეულს აწარმოებდა.

ლედეარანის საკონდიტროს (Confiseur Läderach AG) ფილოსოფიას დაფუძნებისთანავე ორი დირექტულბა ამყარებდა: გარშემოყოფთა მომსახურებიდან და მალალი ხარისხის უზრუნველყოფიდან სიაშვნების მიღება. ამ სულისკვეთებით საწარმო თანმიმდევრულად ვითარდებოდა და 1981 წელს თავისი პირველი საფირმო მალაზია განხრა. ამავე წელს ექსპორტის მიმართულებით პირველი ნაბიჯები გადაიფდა, გერმანიაში დაფუძნდა პირველი შვილობიტი საწარმო და ოკეანეს გაღმა ექსპორტის პირველი პარტიაც გაიგზავნა. განვითარების თანმიმდევრული სტრატეგიის წყალობით კომპანიამ სწორი ინვესტიციების განხორციელება შეძლო (მათ შორის კონკურენტების შემოერთების კუთხითაც) და ერთი უბრალო სოფლის საკონდიტროდან ნელ-ნელა მსოფლიო მასშტაბით მომუშავე შოკოლადის ფირმად იქცა, რომელიც კაკაოს მარცვლების შესყიდვებით დაწყებული კანფეტების გაყიდვებით დამთავრებულ მთელს საწარმოო ჯაჭვს აკონტროლებს.

2018 წლის მდგომარეობით, ლედეარანის საკონდიტრო 2500-ზე მეტი სახეობის პროდუქტს (მათ შორის ნახევარფაბრიკატებს) აწარმოებს, 43 ფილიალი აქვს შვეიცარიაში, 15 – გერმანიაში, ასევე ცალკეული წარმომადგენლობები – იაპონიაში, კორეაში, კუვეიტსა და ტაივანში.



ის, რაც მუშაობს შვეიცარიაში, საქართველოშიც შეიძლება დაინერგოს, აქ მცირე და საშუალო ბიზნესის პოტენციალი უზარმაზარია. სწორედ ეს განაპირობებს ბიზნეს პროფესიონალთა კვლის შვეიცარიელი სპეციალისტების მცდელობას ხელი შეუწყონ ქართველ მცირე მეწარმეების განვითარებას (ხელშეწყობის პროგრამის შესახებ უფრო ვრცლად ამ სტატიაშია მოთხრობილი).

**ნიჭიერებასა და სიახლისაკენ სწრაფვაში ქართველ კაცს ზევრი ვერ გაუგებრება. მაგრამ ისეთ საკვანძო საკითხებს, როგორიცაა ფინანსების მართვა, ძირფესვიანი სიფრთხილე სჭირდება.**

## მიმზიდველი კრედიტები ყოველ ფეხის ნაბიჯზე – დავალიანების შედეგები საქართველოში

ეს ხომ ძალიან მარტივია და სწრაფიც: აქ უახლესი მიზილური ტელეფონის საფასური გადახდილია სუხებით, იქ ტელევიზორია ნაყიდი განვადებით და ბოლოს ახალი მანქანაც შემიძლია ავტო კრედიტის დახმარებით. სარეკლამო კამპანიები ნასესხები ფულის გართობაში ხარჯვას წარმოადგენენ როგორც ნორმალურ მოვლენას.

მაშინ, როდესაც ახალი ათასწლეულის დასაწყისში კერძო საოჯახო მეურნეობებს და საწარმოებს ხელი თითქმის არ მიუწყვდებოდათ კრედიტებზე, 2016 წელს 1000 ზრდასრულ მოსახლედან 724 -ს სესხი უკვე აღუბოლო ჰქოდა ბანკიდან ან სხვა საკრედიტო ორგანიზაციიდან.

ბოლო წლებში ძალზედ მკვეთრად გაიზარდა ყოველწლიურად დადებული სასესხო ხელშეკრულებების რიფვიც. "კრედიტ ინფო ჯორჯიას" მიერ წარმდგენილ მონაცემთა ბაზის თანახმად 2014 წელს 8,5 მილიონი საკრედიტო ხელშეკრულება გაფორმდა.



ერთი წლის შემდეგ ეს რიფვიც 12,5 მილიონამდე გაიზარდა, ხოლო 2016 წლის ბოლოს ის უკვე 18,2 მილიონს შეადგენდა. ამავედროულად მსესხებულთა მონაცემთა ბაზაში ირიფხებოდა 2,4 მილიონი მომხმარებელი. მოსახლეობის თითქმის 65 პროცენტს მინიმუმ ერთი ან მეტი მოქმედი სესხი ჰქოდა.

**გაცილებით შემაშფოთებელია ის ფაქტი, რომ მოსახლეობის დავალიანების მანვენებელი ორჯერ აღემატება მათივე წლიურ შემოსავალს. ამ მანვენებით საქართველო მძიმე მდგომარეობაშია არა მხოლოდ განვითარებულ, არამედ მთელ რიგ განვითარებად ქვეყნებთან შედარებით.**

**2018 წლის მდგომარეობითაც იგივე ვითარება, ქვეყნის მასშტაბით დაახლოებით სამიდან ორ მოქალაქეს ვალი აქვს.**

2018 წელს შემოტანილი რეგულაციების ამოქმედებამდე სამომხმარებლო კრედიტები ადვილად ხელმისაწვდომი იყო და მსესხებლებზე თითქმის უკონტროლოდ გაიცემოდა. წლიური პროცენტებით და მოსაკრებლებით მომხმარებლები ადვილად ხვედობდნენ ვალბის ხაფანგში. მრავალრიცხოვანი მცირე და დიდი კრედიტების ხარჯები ემატებოდა ერთმანეთს იქამდე, სანამ მათი გადახდა არსებული შემოსავლებიდან შეუძლებელი ხდებოდა, რასაც დაყადაღება, გაკოტრება და ქონების იძულებით გაყიფდა მოჰყვება.

საკრედიტო ხელშეკრულებების რაოდენობის ასეთი სწრაფი ზრდის ფონზე გაკვირვებას აღარ იწვევს ის ფაქტი, რომ სულ უფრო და უფრო მეტმა მსესხებულმა ქონების იძულებითი გაყიფების შედეგად დაკარგა მიწები, ბინები, სახლები. საქართველოს ეროვნული ბანკის ინფორმაციის თანახმად იძულებით გაყიფებული მოძრავი და უძრავი ქონების თანხა 2012 წლის პირველ კვარტალში შეადგენდა 1,6 მილიონ ლარს. 2015 წელს კი იგივე პერიოდის მონაცემებით ეს თანხა უკვე 6 მილიონ ლარს შეადგენდა. 2017 წლის პირველ კვარტალში ამ მანვენებულმა მიაღწია ისტორიულ მაქსიმუმს და 14 მილიონ ლარს შეადგინა.

## ფინანსების სწორი მართვა არის ერთადერთი გზა მცირე ბიზნესის წარმატებისკენ

სესხი როგორც ასეთი უბედურება არ არის. მაგრამ ნასესხები თანხების საჭიროდ ხარჯვა ნამდვილად ტრაგედიაა. ნებისმიერი წარმატებული მეწარმე დაგიდასტურებთ, რომ სესხს ბიზნესის განვითარებისთვის უდიდესი სარგებელის მოტანა შეუძლია. ნასესხები კაპიტალი გამლევთ საშუალებას გადაადგათ ის ნაბიჯები, რომელთაც საკუთარი სახსრებით ვერ დაგამთ. მშრომელ 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 მზად იქნება ომშირივად 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 მჭეტი კონტროლი სჭირდება. მაგრამ ეს არ არის ერთადერთი დასკვნა, რომელიც საზოგადოებამ ამ შუაგულ კავკეთილიდან უნდა გამოიტანოს. გაცილებით მნიშვნელოვანია იმის გააზრება, რომ სესხის ხელმისაწვდომობამ თავიერ აღარ უნდა დაგახვიოს.

თუ არ გაქვს ისეთი შემოსავალი, რომელსაც უსადაგება 2000 ლარიანი ტელეფონის, 5000 ლარიანი ტელევიზორის, ან 50000 ლარიანი მანქანის ყოლა, ასეთი ნივთი არ უნდა შეიძინო, არც სესხით, არც განვადებით. სანამ შენი შემოსავლები არ გაიზრდება და ეს ნივთი შენთვის მტკად ხელმისაწვდომი არ განდება, მანამდე ვერაფერი გამართლებს ასეთ შენაძენს. შემოსავლის ნახევარზე მეტს ამგვარი სამომხმარებლო სესხების დაფარვაზე ხარჯავდე ნიშნავს საკუთარი ახირებების მძევალი იყო. ასეთი მიდგომით ადამიანს საარსებო პირობების კეთილმოწყობაც კი გაუჭირდება, რომ არაფერი ვთქვათ ბიზნესის განვითარებასა და სამუშაო ადგილების შექმნაზე.

**მცირე საწარმოში ფინანსების სწორად მართვა აუცილებელია. საქმე მარტო სესხს არ ენება. გრანტად მიღებული თანხებიც საჭიროებს აზრიან გაწერას და მკაცრ კონტროლს, რომ არაფერი ვთქვათ საკუთარ კაპიტალზე. ვინც უძლებს ცდუნებას და მცირე ბიზნესიდან მოგების გაზიდვას 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 მიადგინონ, მათ დაფუძნებისთანავე ჰქონდათ გარკვეული მიზნის ხედვა და სანამ ამ მიზნს არ მიუახლოვდებიან, მანამდე მზად არიან ითმინონ და ბიზნესის შემოსავლების პირად დანიშნულებით გაფლანგვაზე უარი თქვან. პროფესიონალიზმი სწორ ხედვას ფინანსების მართვის სწორი მეთოდით ავსებს. იგი 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 დახალი დონე მეწარმისთვის დაუშვებელია, ის შეიძლება არ იყოს დიპლომირებული ფინანსისტი, მაგრამ საწარმოს განვითარებისთვის აუცილებელ ცოდნას უნდა ფლობდეს. სწორედ ამიტომ ეთმობა ჩვენი პროგრამის მნიშვნელოვანი ნაწილი ფინანსებს და სწორედ ამიტომ ვამახვილებთ მკითხველის ყურადღებას მოცემულ საკითხზე.**

**სტატია მომზადდა ბიზნეს პროფესიონალთა ქსელის ქართულ და შვეიცარიულ ექსპერტთა მიერ მცირე ბიზნესის ხელშეწყობის პროგრამის ფარგლებში**

**სტატიაში გამოყენებულია აგრონიუს-ჯი-ის, Confiseur Läderach AG-ს, კრედიტ ინფო ჯორჯიას, ISET Economist Blog-ის და სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მასალები**

[Like](#) [Share](#)

← გაინტერესებთ, როგორ დაიწყეთ მეფუტკრეობა?

მოსასლუობას ყურძნის ჩაბარების პრობლემა არ შეექმნება \_ ლევან დავითაშვილი →

### კომენტარის დატოვება

თქვენი ელფოსტის მისამართი გამოქვეყნებული არ იყო. აუცილებელი ველები მონიშნულია \*

კომენტარი

სახელი \*

ელფოსტა \*

ვებ-საიტი

კომენტარის გაგზავნა

TOP

TOP:6E 