



18
სექ
2017

მენარმეთა საერთაშორისო ფონდი BPN საქართველოში უმუშევრობის დაძლევის გეგმავს



ფონდი [Business Professionals Network \(BPN\)](#), შვეიცარიელების მხარდაჭერით, მენარმეთა მხარდასაჭერად შეიქმნა. საქმიანობა ყირგიზეთიდან დაიწყო, 18 წლის წინ, ხოლო შემდეგ, 5 სხვა ქვეყანაშიც დაიწყო მენარმეების სწავლება, მათ შორის, საქართველოში. ორგანიზაციაში თვლიან, რომ არსებული რესურსების სწორი გამოყენების შემთხვევაში, შესაძლებელია ბიზნეს სესხების თავიდან არიდება და მცირე საწარმოს შემოსავლიანობის საგრძნობი ზრდა. იმასაც ამბობენ, რომ ამისთვის საფუძვლიანი სწავლა და არამხოლოდ დარგობრივი ცოდნა, არამედ ანტრეპრენურული უნარებიც არის საჭირო. რა შესაძლებლობას აძლევს BPN ქართველ მენარმეებს, როგორია პროგრამა და უკვე მიღებული შედეგები, ფონდის აღმასრულებელმა ოპერაციულმა დირექტორმა ჰანს ვილჰელმმა გვიამბო.

M: გვიამბეთ თქვენზე რას საქმიანობს ფონდი BPN Georgia და ვინ არის ჰანს ვილჰელმი?

მოგესალმებით. ჩემი კარიერა სამედიცინო ტექნოლოგიების მიმართულებით დავიწყო. შემდეგ სხვადასხვა ფირმებში ვმუშაობდი მენეჯერად განვითარების კუთხით, უფრო მოგვიანებით კი მმართველად ჯერ სამედიცინო, შემდეგ კი ქსოვილების ტექნოლოგიების დარგში. შემდეგ კომპანია დავაარსე, სადაც მეწარმეებს ვუწევდით კონსულტაციას და სემინარებისა და ქოუჩინგის ჩატარებით ვიყავი დაკავებული. ჩემი საქმიანობიდან გამომდინარე 90-იანი წლების ბოლოს დამიკავშირდა ერთი ყირგიზი მეწარმე ბიზნეს კონსულტაციის თაობაზე. აქედან წამოვიდა იდეა, დაგვეარსებინა საგანმანათლებლო ორგანიზაცია, რომელიც ხელს შეუწყობდა მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას ყირგიზეთში და ასე შეიქმნა BPN. ეს პროექტი შვეიცარიელების მხარდაჭერით გარდაიქმნა ორგანიზაციად ყირგიზეთში. გარკვეული დროის შემდეგ ჩემი დაარსებული საკონსულტაციო ფირმა შვეიცარიაში გადავაბარე სხვას და მთელი ძალისხმევა BPN-კენ მივმართე.



M: რა არის BPN-ის მისია, მიზანი და ამოცანები?

ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ხშირად განიხილავენ განვითარებადი ქვეყნების დახმარების საკითხს. ისინი თავს ვალდებულად თვლიან თავისი გამოცდილება და რესურსების ნაწილი მოახმარონ მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას ასეთ ქვეყნებში. შვეიცარია 100-120 წლის წინ ევროპის ერთ-ერთ უღარიბეს ქვეყანად მიიჩნეოდა, თუმცა დღეს დღეისობით შემოსავლის თვალსაზრისით ერთ-ერთ უმდიდრეს ქვეყანათა რიცხვს განეკუთვნება. ჩვენ გვსურს განვითარების ამ მოდელის მიხედვით იგივე შედეგი მივიღოთ ასეთ

ქვეყნებშიც. BPN-ის მიზანია მეწარმეებს, მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებს დაეხმაროს საგანმანათლებლო კუთხით წარმოების გაფართოებასა და გაძლიერებაში, რაც ქვეყნის ეკონომიკაზეც პოზიტიურად აისახება.

M: რა სჭირდება ადამიანს იმისთვის, რომ გახდეს წარმატებული მეწარმე?

სამი ძირითადი რამ არის საჭირო მეწარმის წარმატებისთვის: დარგობრივი ცოდნა, სამეწარმეო ეკონომიკის ძირითადი საკითხების ფლობა და სწორი ღირებულებების შესაბამისი ქმედება. დამწყები ბიზნესმენები ხშირ შემთხვევაში მოქმედებენ სიტუაციიდან გამომდინარე, გრძელვადიანი მიზნებისა, სტრატეგიების და მოტივაციის გარეშე, რაც მათ პერსპექტიულობას და განვითარებას ეჭვქვეშ აყენებს. შემდგარი ბიზნესმენი კი სიტუაციურ სარგებელსა და გამდიდრებაზე კი არ ზრუნავს მხოლოდ, არამედ გრძელვადიანად საკუთარი პროდუქტების გაუმჯობესება და მომხმარებლის მოთხოვნების დაკმაყოფილებაზე.



M: რა არის თქვენი მიზანი და როგორია მუშაობის მექანიზმი?

ჩვენი მიზანი მათი დახმარებაა, ვისაც განვითარება სურს. ჩვენ ვთავაზობთ სემინარებს, სადაც მეწარმეები ბიზნესის კუთხისთვის აუცილებელ ცოდნას იძენენ, თუ როგორ გაეცნონ საბაზრო მოთხოვნილებებს, როგორ მოიპოვონ და დაამუშაონ ეს ინფორმაცია, როგორ მართონ ბიზნესი, ფინანსები, თანამშრომლები და ა.შ. ამას ჩვენი საგანმანათლებლო პროგრამის საშუალებით ვაღწევთ. პროგრამა წარმოადგენს ქოუჩინგისა და სწავლების სინთეზს. უამრავ მეწარმეს აქვს მრავალწლიანი საუნივერსიტეტო განათლება, მაგრამ არასაკმარისი პრაქტიკული

ცოდნა, რომელიც წარმატების გარანტიაა. რასაკვირველია, არაფერი მაქვს აკადემიური სწავლების საწინააღმდეგო, თავადაც უნივერსიტეტი მაქვს დამთავრებული, მაგრამ საბოლოო ჯამში იმ პრაქტიკულმა გამოცდილებამ მომცა შედეგი, რაც მუშაობის პროცესში მივიღე. ასევე მნიშვნელოვანია, მეწარმეებმა გაითავისონ, რომ ქვეყნის ეკონომიკის განვითარება ადგილობრივი პროდუქციის წარმოების გაფართოებით უნდა მოხდეს, რაშიც თითოეული მათგანის წვლილი ძალიან დიდი იქნება.



M: რატომ აირჩია BPN-მა საქართველო?

საქართველოს თავზე ბევრჯერ გადამიფრენია, თუმცა, არასოდეს ვყოფილვარ აქ. რამდენიმე წლის წინ ერთი ქართველი წარმატებული მეწარმე შემოუერთდა ჩვენს პროგრამას ყირგიზეთში და გვირჩია საქართველოშიც დაგვეწყო BPN-ის პროექტი. ჩავატარეთ კვლევა, შევისწავლეთ ადგილობრივი ბაზარი და აღმოვაჩინეთ, რომ ჩვენთვის საინტერესო იყო ეს ქვეყანა ბიზნესის განვითარების პოტენციალის თვალსაზრისით.

M: ამბობენ, რომ ქართველები მეტი სკეპტიციზმით ეკიდებიან ასეთ პერსპექტივებს, იმასაც ამბობენ, რომ ჩვენ უფრო რთული ხალხი ვართ. აქედან გამომდინარე, საინტერესოა, როგორი მიდგომით მუშაობთ საქართველოში?

ბუნებრივია არსებობს კულტურული სხვაობა, რაც მოითხოვს მიდგომების და მეთოდების მორგებას მენტალიტეტთან, თუმცა ბევრ ქვეყანაში მიმუშავია და დავაკვირდი, რომ მიუხედავად კულტურული და ეთნიკური სხვაობისა, მომხმარებლების საჭიროებები ყველგან მეტწილად

ერთნაირია. პრინციპი ყველა ქვეყნისთვის საერთოა: მეწარმემ უნდა დააკმაყოფილოს მომხმარებლის მოთხოვნილება.



M: საქართველოში ხშირად გაიგონებთ ფრაზებს: “ვაკეთებ, მაგრამ არ იყიდება, არ უნდათ, ფული არ აქვთ”... ასეთი სტერეოტიპების პირობებში, როგორ აპირებთ უმუშევრობის დაძლევას საქართველოში?

მსგავსი მეწარმის პრობლემა ბაზრის არასათანადოდ შეფასებაშია. მან ჯერ უნდა შეისწავლოს მყიდველის მოთხოვნები, კონკურენტები. უფრო სერიოზულად უნდა მოეკიდოს საქმეს. ბუნებრივია ჩვენ აზროვნებას ვერ შევუცვლით, თუმცა ჩვენი ფუნქციაა, დავანახოთ შედეგიანი და სწორი გზა. სწორედ ამის საშუალებას გვაძლევს ქოუჩინგისა და სწავლების სინთეზი. ჩვენთან ასევე ვასწავლით ფინანსების სწორ აღრიცხვას, სტრუქტურირებას. ქართულ ბაზარზე რაკი ჯერ ახალი შემოსული ვართ, მაგალითის მოყვანა იმ ქვეყნებიდან შეგვიძლია, სადაც უკვე დიდი ხანია ვმოღვაწეობთ. მაგ. ყირგიზეთში 18 წელია ვსაქმიანობთ და დღემდე 600 საწარმომდე არის ჩართული ჩვენს პროგრამაში. მათგან 20%-ი ქვეყნის ტოპ საწარმოებს შორისაა. ერთ მაგალითს გავიხსენებ. ყირგიზეთში ბევრი საოჯახო ტიპის სასტუმროა. ერთ-ერთი ასეთი სასტუმროს მეპატრონე ჩაერთო ჩვენს პროგრამაში და მიღებული ცოდნის წყალობით შეძლო გაეფართოებინა ბიზნესი და დღეს დღეისობით მისი სასტუმრო ყველზე ცნობადია მთელს რეგიონში. ახლა ჩვენს სემინარებს მისი შვილები ესწრებიან.

M: ვის შეუძლია ჩართოს თქვენს პროგრამაში? ვინ არის თქვენი სამიზნე სეგმენტი?

სემინარებზე დასწრება შეუძლია ნებისმიერს, თუმცა ქოუჩინგით სარგებლობის და ხანგრძლივ, ორ – ოთხ წლიან პროგრამაში ჩართვის მსურველებს უნდა ჰქონდეთ განვითარების პოტენციალი და სურვილი. მონაწილეთა შერჩევა ხდება ვორკშოპებზე, რომელთაც ესწრებიან მეწარმეები, ხელოსნები, ბიზნესის კეთების პროცესში გადაწყვეტილების მიმღები პირები. მნიშვნელოვანია პროგრამაში ისეთი მეწარმეების ჩართვა, რომელთა პროდუქტებს მომავალი აქვს.

სრული პროგრამის 70%-ს შვეიცარიული ფონდი აფინანსებს. შესაბამისად ის უმრავლესობისთვისა ხელმისაწვდომია. ასაკობრივ ზღვარს რაც შეეხება, ზღვარი როგორც ასეთი დაწესებული არ არის, თუმცა, პროგრამის ხანგრძლივობიდან და პერსპექტიულობიდან გამომდინარე, სასურველია საშუალოდ 16 – 55 წლის ასაკის იყოს დაინტერესებული პირი.

M: რა ფორმატში მიმდინარეობს სემინარი და როგორ შეიძლება თქვენთან დაკავშირება ვორკშოპზე ან სემინარებზე დასასწრებად?

ჩვენს სასწავლო მოდულებს უძღვებიან შვეიცარიელი ექსპერტები. სამუშაო ენა გერმანულია ქართული თანმიმდევრული თარგმანის თანხლებით, რომ ენის ბარიერის გამო არ დაბრკოლდეს მონაწილე. ვორკშოპები ტარდება იმისთვის, რომ დაინტერესებული პირი გაეცნოს BPN-ის მუშაობის სტილს, გარემოს. შემდეგ ის ავსებს სპეციალურ განაცხადს, რომელიც განიხილება შვეიცარიაში და ამის საფუძველზე ხდება პირის შერჩევა პროგრამისთვის. დაკავშირება შესაძლებელია [ელექტრონული შეტყობინების](#), [ფეისბუქ გვერდის](#) ან საკონტაქტო ნომრის საშუალებით: 599 87 93 41.