

# რეკომენდაციები კერძო ბიზნესის წარმოფხვრათათვის

შ. მინჯორაია

სტუ-ს ასიციირებული პროფესორი

გ. მინჯორაია

ოსუ-ს მაგისტრი

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

ბიზნესი, ეს არის ცოდნისა და კომერციული საქმიანობის კონკრეტული სახეების მთელი სისტემა, რომელიც მიმართულია პიროვნებების მიერ საქონლის გამოშვებაზე ან მომსახურებაზე, რომელსაც აქვს მომხმარებლისათვის სასარგებლო თვისებები, აკმაყოფილებს მათ მოთხოვნებს და ყველაფერი ეს უკავშირდება მოგების მიღებას.

თავდაპირველად, ეს ინგლისური სიტყვა „ბიზნესი“ გაჩნდა ინგლისში და აშშ-ში და ასახავდა თავისუფალ მეწარმეობას, რომელიც თან სდევდა მე-18, მე-19 საუკუნეების სამრეწველო რევოლუციას. ამ ქვეყნებში გამოცემულ განმარტებით ლექსიკონებში „ბიზნესი“ გაიგება, როგორც კომერციული საქმიანობა, რომელიც განსაზღვრავს ადამიანის ცხოვრების წესს და საშუალებას აძლევს მას იყოს თავისუფალი, აზროვნებასა გადაწყვეტილების მიღებაში. მაგრამ აქვე უნდა აღვნიშნოთ ისიც, რომ ბიზნესი – ეს ადამიანის უბრალოდ ცხოვრების წესი არ არის, რომელიც საშუალებას აძლევს მას ფული გააკეთოს. ფულს ზოგიერთი შემხვედრი ადამიანიც აკეთებს. ბიზნესი, ერთი მხრივ, არ უარყოფს ეშმაკობასა და თამაშს, მაგრამ არასოდეს არა აქვს საქმე მოპარვასთან, ძალადობასთან, კრიმინალურ საქმიანობასთან, მეორე მხრივ, იმისათვის, რომ გქონდეს ძლიერი და მყარი ბიზნესი, საჭიროა, უწინარეს ყოვლისა, ფლობდე ნათელ გონებას, მეწარმეობით უნარს და, რაც მთავარია, იმ ობიექტის ღრმა ცოდნას, რასთანაც დაკავშირებულია ბიზნესი.

ცნობილია, რომ ყოველ წელიწადს მსოფლიოს მასშტაბით ასიათასობით ადამიანი იწყებს კერძო ბიზნესს. მაგრამ, მაშინ როცა უმეტესობა წარმატებას აღწევს, ბევრი მარცხს განიცდის, წარუმატებლობის მიზეზი უმეტესად ბიზნესის წამოწყებისათვის მომზადების არასაკმარისი დონეა. საქმე იმაშია, რომ ბიზნესში ადამიანები სხვადასხვა მიმართულებიდან მოდიან: ზოგი კერძო ბიზნესს სასწავლებლის დამთავრების შემდეგ იწყებს, ზოგი პენსიაზე გასვლის შემდეგ, რამეთუ პენსია ვერ აკმაყოფილებს მის სოციალურ მოთხოვნებს. თუმცა, უმეტესობა ადამიანებისა ბიზნესს პირდაპირ სამსახურიდან იწყებს. იოლი ნამდვილად არ არის მიაღწეო სამსახური, სადაც სრული შტატით ხარ დასაქმებული და გარისკო კერძო ბიზნესის დაწყება.

ჩვენს რეალობაში ხშირია შემთხვევები ბიზნესის წამოსაწყებად საქმეში დებენ ბინას, სამკაულებს და ძვირფას ნივთებს, რომ მიიღონ საწყისი კაპიტალი,

რომელიც სჭირდებათ გრძელვადიან გეგმაზე გათვლილი მოგების მისაღებად. ასევე, კერძო მეწარმეობის ტენდენციას მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს დასაქმების დაბალი დონე, როცა არ არის მოსახლეობის სრული დასაქმების პირობები ან ზოგიერთ სამსახურში ანაზღაურება შესრულებული სამუშაოს შესატყვისი არ არის. ამ შემთხვევაში ადამიანები ფიქრობენ მაქსიმალურად გამოიყენონ საკუთარი შესაძლებლობები და დაიწყოთ რაიმე სახის კერძო ბიზნესი.

კერძო ბიზნესის წამოწყების მიზეზი ასევე ხშირად ხდება ადამიანთა სურვილი, თავად აკონტროლოთ თავიანთი ბედი. ამ ინდივიდებს არ შეუძლიათ იყვნენ კმაყოფილნი, როცა სხვისი გულისთვის მუშაობენ, მიჰყვებიან ვიღაცის გეგმას და იღებენ ბრძანებებს უფროსისგან.

როგორც ვხედავთ ბიზნესის წამოწყების მიზეზი მრავალნაირია. სავარაუდოდ ადამიანები აუცილებლად გადაწყვეტენ ბიზნესის დაწყებას, როცა მათი საქმიანობის სფეროში რაიმე ბიზნესი მარცხს განიცდის, მან კი იცის, როგორ შეიძლება ბიზნესის სათანადოდ ამუშავება ან წამოიწყებენ საკუთარ ბიზნესს იმ შემთხვევაშიც, როცა მათ სამსახურში არა აქვთ გასაქანი, გამოიყენონ მათი შესაძლებლობის სრული პოტენციალი (აქვთ დაბალი ხელფასები და სათანადოდ ვერ ავლენენ თავიანთ ნიჭს) ბაზარზე არის აშკარა მოთხოვნა იმ პროდუქტიაზე, რომლის მიწოდებაც მათ შეუძლიათ, ხვდებიან, რომ ახლებურად ან უკეთესად შეუძლიათ გააკეთონ რაიმე საქმე, ამ შემთხვევაშიც ადამიანებს უჩნდებათ მოტივაცია დაიწყოთ კერძო ბიზნესი.

ჩვენ ზემოთ დავახასიათეთ ბიზნესის წამოწყების მიზეზები და მოტივაცია, ეს კარგია, მაგრამ მთავარია იმის განსაზღვრა ადამიანს (პიროვნებას) შეუძლია თუ არა იყოს ბიზნესმენი (მეწარმე).

აშშ-ში გამოიყენება მრავალი მეთოდი, რომელიც ადამიანებს ეხმარება იმის განსაზღვრაში, შეუძლიათ თუ არა მათ ბიზნესის დამოუკიდებლად წარმართვა. მოვიყვანოთ ტესტს, რომელიც დამუშავებულია მცირე ბიზნესის ერთ-ერთ ამერიკელი ხელმძღვანელობის მიერ (იხ. ცხრილი).

ტესტის თითოეული ჰორიზონტალური სტრიქონში იპოვეთ თქვენი თვისების ის განსაზღვრა, რომელიც თქვენი აზრით უფრო მეტად გახასიათებთ. მონიშნეთ იგი ციფრით, რომელიც შეესატყვისება ყოველ ვერტიკალურ სვეტს (4, 3, 2, 1) ამ ციფრების დაჯამების შემდეგ

თქვენი შეფასება საკუთარი ბიზნესის ფლობისა და ძალიან კარგი (21-24), კარგი (17-20), საშუალო მართვის დარგში შეიძლება იყოს ფრიადი (25-28), (13-16), ცუდი (12 და უფრო ნაკლები).

**მეწარმის (ბიზნესმენის) თვისების განსაზღვრის ტესტი**

| თვისებები                 | 4                                                         | 3                                                     | 2                                                                      | 1                                   |
|---------------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| ინიციატივა                | ეძებს დამატებით დავალებებს, ძალიან გულანდილია             | საზრიანია, გამჭრიახია დავალების შესრულებისას          | ასრულებს საშუალოს აუცილებელ მოცულობას ხელმძღვანელობის მითითების გარეშე | უნიციატივო ელოდება მითითებას        |
| დამოკიდებულება შრომისადმი | პოზიტიური საწყისი, მეგობრული ურთიერთობა ადამიანებთან      | სასიამოვნო მოპყრობაში, თავაზიანი                      | ხანდახან მასთან ძნელია მუშაობა                                         | ჭირვეული და არაკომუნიკაბელურია      |
| ლიდერობა                  | ძლიერი, შთააგონებს სიმტკიცეს და ნდობას                    | მარჯვედ იძლევა ეფექტურ ბრძანებებს                     | წამყვანი                                                               | მიმყოფი                             |
| პასუხისმგებლობა           | ავლენს პასუხისმგებლობას დავალების შესრულებისას            | თანხმდება დავალები-სას (თუმცა არცთუ პროტესტის გარეშე) | უხალისოდ თანხმდება დავალებისას                                         | თავიდან იცილებს ყოველგვარ დავალებას |
| ორგანიზატორული თვისებები  | მეტად უნარიანი ადამიანთა დარწმუნებაში                     | უნარიანი ორგანიზატორი                                 | საშუალო ორგანიზაციული უნარი                                            | ცუდი ორგანიზატორი                   |
| გაბედულობა                | სწრაფი და ზუსტი                                           | საფუძვლიანი და ფრთხილი, წინადადებული                  | სწრაფი, მაგრამ ხშირად უშვებს შეცდომებს                                 | დაეჭვებული და მშიშარა               |
| შეუპოვრობა                | მიზანსწრაფული ადვილი არ არის თავგზა აუბნით მას სიძნელებით | ხმარობს ყოველ დონეს                                   | შეუპოვრობისა და გამბედაობის საშუალო დონე                               | თითქმის არავითარი შეუპოვრობა        |

თუ ადამიანს აღმოაჩნდება რაიმე სისუსტე, მაგრამ ექნება ძლიერი სურვილი ჰქონდეს თავისი ბიზნესი და იყოს მეწარმე, ეს სურვილი სავსებით შეიძლება შესრულდეს. მაგრამ ამისათვის აუცილებელია შერჩეულ იქნეს ჯგუფი და პარტნიორები იმგვარად, რომ მათ აანაზღაურონ კერძო ბიზნესის დამწყები ადამიანის სუსტი მხარეები. მაგალითად, თუ კერძო ბიზნესის დამწყებ ადამიანს დაბალი შეფასებები აქვს „ორგანიზატორული თვისებების“ და სხვებთან ურთიერთობის ნაწილში, მაშინ ასეთი ადამიანის (პიროვნების) ჯგუფში უნდა იმყოფებოდეს ვინმე ანალოგიური ძლიერი თვისებებით.

გარდა ზემოთ აღნიშნულისა უნდა გავიგოთ კერძო ბიზნესის დამწყებ ადამიანს (პიროვნებას), რამდენად გააჩნია რისკზე წასვლის უნარი, რამეთუ ბიზნესი ნაწილობრივ მოგვაგონებს აზარტულ თამაშს, ამიტომ ყველაზე დიდი მიღწევები, როგორც მსოფლიო პრაქტიკამ გვიჩვენა გააჩნია იმ მეწარმეს (ბიზნესმენს), რომელსაც შეუძლია ერთდროულად გაიანგარიშოს ან ინტუიციით განსაზღვროს რისკის დონე და, წარუმატებლობის შესაძლებლობის მიუხედავად, წავიდეს გარკვეულ რისკზე. ამ მხრივ ადამიანები იყოფიან ორ კატეგორიად – რისკიანებად და უაღრესად ფრთხილებად. ფრთხილი ადამიანები იღებენ გადაწყვეტილებებს მხოლოდ რისკის მინიმალური მოსალოდნელობის პირობებში. მეტად მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ, რომელი

კატეგორიის ადამიანებს მიეკუთვნება კერძო ბიზნესის წამომწყები პიროვნება (თქვენ). ადამიანის ამ თვისების განსაზღვრისათვის მოვიყვანთ ტესტს, რომელიც ეხება სხვადასხვა პროექტებსა და ფასიან ქაღალდებში სახსრების ინვესტირების რისკს.

საჭიროა მოინიშნოთ ის პასუხი, რომელიც შეესატყვისება თქვენს არჩევანს, როგორც კერძო ბიზნესის წამომწყებ ადამიანს.

I. თქვენ ხართ სატელევიზიო თამაშ-სანახაობაში გამარჯვებული, რომელ ჯილდოს აირჩევდით თქვენ?

- 1) 2 ათას ლარი (1 ქულა);
- 2) 50%-იანი შანსი შემდგომში მოიგოთ 4 ათასი ლარი (3 ქულა);
- 3) 20%-იანი შანსი მოიგოთ 10000 ლარი (5 ქულა);
- 4) 2%-იანი შანსი მოიგოთ 100 ათასი ლარი (9 ქულა).

II. თქვენ წააგეთ პოკერში 500 ლარი. რამდენს დადებდით თქვენ თამაშზე, რომ დაიბრუნოთ თქვენი 500 ლარი?

- 1) 500 ლარზე მეტს (8 ქულა);
- 2) 500 ლარს (6 ქულა);
- 3) 250 ლარს (4 ქულა);
- 4) 100 ლარს (2 ქულა);
- 5) არაფერს – თქვენ გადაწყვიტეთ შეურიგდეთ წაგებას (1 ქულა).

III. თქვენს მიერ აქციების შესყიდვის ერთი თვის

შემდეგ კურსი მოულოდნელად გაიზარდა 15%-ით. რას მოიმოქმედებთ თქვენ იმ შემთხვევაში, თუ არა გაქვთ დამატებითი ინფორმაცია?

1) შევინახავ აქციებს დამატებითი შეძენისა ან გაყიდვის გარეშე (3 ქულა);

2) გავყიდი მათ და მივიღებ სხვაობას (1 ქულა);

3) ვიყიდი უფრო მეტ იმავე აქციებს (4 ქულა).

IV. თქვენი აქციების კურსმა მოულოდნელად დაიწყო დავარდნა მათი შეძენიდან ერთი თვის შემდეგ, მაგრამ იმ კორპორაციის ძირითადი მაჩვენებლები, რომელთა აქციებით თქვენ იყიდეთ, გამოიყურება დამაჯერებლად. რას მოიმოქმედებთ თქვენ?

1) ვიყიდი კიდევ ამ კორპორაციის აქციებს (4 ქულა);

2) შევინახავთ მხოლოდ ამ აქციებს და დავიცდი მანამდე, სანამ ფასი არ დაუბრუნდება უწინდელ დონეს (3 ქულა);

3) გავყიდი მათ, რათა თავიდან ავიცილო უფრო მეტი წაგება (1 ქულა).

V. თქვენ ხართ ახლახან ჩამოყალიბებული კომპანიის წამყვანი სპეციალისტი, თქვენ შეგიძლიათ შეარჩიოთ წლის ბოლოს მისაღები თქვენი პრემიის ორი ფორმა, რომელ მათგანს აირჩევდით?

1) 1500 ლარი ნაღდი ფული (1 ქულა);

2) ფულის მაგიერ აიღებ ობციონს (დოკუმენტი, რომელიც იძლევა ახალი აქციების შეძენის უფლებას). იგი იძლევა პრემიის სახით კომპანიის აქციების შეძენის უფლებას, რომლებსაც შეუძლიათ მოგიტანონ მომავალ წელს დივიდენდის სახით 15 ათასი ლარი, თუ კომპანია მიადწევს წარმატებას, მაგრამ ეს აქციები არაფერს არ მოგცემენ თუ კომპანია განიცდის მარცხს (5 ქულა).

ზემოთ განხილული ტესტის მიხედვით, რაც უფრო მეტია თქვენს მიერ შეგროვილი ქულების ჯამი, მით უფრო მაღალია თქვენი მიდრეკილება რისკისადმი.

ბევრ ქვეყნებში, რომლებსაც გააჩნიათ ბიზნესის განვითარების დიდი ხნის ისტორია მრავალი რჩევა და რეკომენდაციები არსებობს დამწყები ბიზნესმენებისათვის.

საყოველთაოდ გავრცელებული რჩევებიდან შეიძლება გამოვყოთ ძირითადი:

– მარტივი წესი იმისათვის, რომ კარგი შთაბეჭდილება დატოვოთ ადამიანზე ის არის, რომ ილიმეზოდეთ და სასიამოვნო სიტყვებს ეუბნებოდეთ მოსაუბრეს (მაგ. „მიხარია თქვენი დანახვა“ და ა.შ.);

– გახსოვდეთ, რომ ადამიანის სახელი – ეს ყველაზე ტყბილი და ყველაზე მნიშვნელოვანი ხმაა მისთვის, ყველა ენაზე, ამიტომ უნდა დაიხსოვოთ პარტნიორის, თანამოსაუბრის სახელი და როცა საჭიროა ახსენოთ და მიმართოთ მას თავისივე სახელით;

– სხვის აზრებსა და გრძნობებს მოეკიდეთ გაგებით;

– შეიძლება თქვენი თანამოსაუბრე მთლად მართალი არ იყოს, მაგრამ ის ასე არ ფიქრობს – ამიტომ

ეცადეთ მას გაუგოთ. ამით ბევრს მოიგებთ;

– ეცადეთ სწრაფად დაიპყროთ ადამიანები – ეს მიიღწევა მაშინ, თუ ყოველთვის აგრძნობინებთ თანამოსაუბრეს თავის უპირატესობას და მნიშვნელობას. ჭეშმარიტებაა, რომ თითქმის ყველა რაღაც გაგებით თქვენზე მაღლა დგას – ამიტომ ამას არ უნდა ჩრდილავდეთ, ამით მას დადებითად განაწყობთ თქვენს მიმართ.

ამ ტიპიურ ნიშნებს შეიძლება სხვა მრავალიც დაემატოს, რაც თვით ბიზნესმენის უნარზეა დამოკიდებული.

არც ერთი ტესტი იქნება ეს თუ, რჩევა და რეკომენდაცია არ შეიძლება ზუსტად გიკარნახოთ, ხართ თუ არა მზად გახდეთ ბიზნესმენი (მეწარმე) ამას გუმანი უნდა გკარნახობდეთ. ზოგიერთი ადამიანი ფიქრობს მეწარმეებად იბადებიან, ეს ასე არ არის, თქვენ გაქვთ შესაძლებლობა ყველაფერი ისწავლოთ, ხოლო ყველა სახის ტესტები, რჩევები თუ რეკომენდაციები, მათ შორის, ეს რეკომენდაციაც დაგეხმარებათ თქვენი შესაძლებლობების მაქსიმალურად რეალიზაციაში, სრულფასოვან ბიზნესმენად (მეწარმედ) ჩამოყალიბებაში.

გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, ადამიანის ბიზნესმენად ჩამოყალიბებაში მეტად დიდ როლს თამაშობს ფსიქოლოგიური ასპექტი.

სხვადასხვა ქვეყნის ბიზნესმენები განსხვავებული ფსიქოლოგიური წყობით ხასიათდებიან, რაც გავლენას ახდენს მათი ბიზნესის სპეციფიკაზე.

ფსიქოლოგიურ ასპექტებს დიდ ყურადღებას უთმობენ **იაპონელები**. ისინი ძალზე მიზნობრივად და მაღალეფექტურად იყენებენ იაპონელთა ისეთ თვისებებს, როგორიცაა: შრომისმოყვარეობა, ტრადიციებისადმი ერთგულება, სხვისგან საუკეთესოს გადმოღებისადმი მიდრეკილება, პრაქტიკულობა, პასუხისმგებლობისა და მოვალეობის დიდი გრძნობა, ზრდილობა, აკურატულობა, მომჭირნეობა, ცოდნის დაუფლებისადმი სიყვარული და სხვა. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს თვისებები საუკეთესო თვისებებია ადამიანთა გრძნობებისა და თვისებების მთელ კომპლექსებში.

იაპონელთა ბევრი ასეთი ჩვევა არ არის დამახასიათებელი იტალიელების, გერმანელების, ამერიკელების და სხვებისათვის.

**ამერიკელების** ჩვევებში გამოიკვეთება საქმის სწრაფად დაწყების ჩვევა, ნაკლები ინფორმაციის მიწოდება, ნაკლები დაპირებები და სხვა; **გერმანელთა** ფსიქოლოგია საუკუნეების მანძილზე ჩამოყალიბებულია, როგორც უაღრესად აკურატული, პუნქტუალური, მაღალხარისხოვანი შესრულებისაკენ მისწრაფება; **იტალიელთა** ფსიქოლოგია კი მათ ტემპერამენტს, მოუსვენრობას, ალღოიანობას ეყრდნობა და ა.შ.

ფსიქოლოგიური თვალსაზრისით განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს **ახალგაზრდა** დამწყები ბიზნესმენებთან დამოკიდებულებას, რამეთუ მათ ახასიათებთ ისეთი

სოციალურ-ფსიქოლოგიური თავისებურება, რომელიც აღზრდას და მათდამი დიდ ყურადღებას მოითხოვს. ასეთი თავისებურებები: გამოცდილების უქონლობა, მოვლენების ზედაპირული აღქმა, გარეგანი ეფექტისადმი მისწრაფება, მინდობა, ზოგიერთ რთულ სიტუაციაში გარკვევის უნარის უქონლობა და სხვ.

მას შემდეგ, რაც მტკიცე გადაწყვეტილებას მიიღებთ, დაიწყოთ კერძო ბიზნესი, თქვენ გჭირდებათ სათანადო მომზადება იმ პასუხისმგებლობისათვის, რაც თან ახლავს ბიზნესის ფლობას. ის, ვისი ერთადერთი სურვილი სწრაფად გამდიდრებაა, დიდხანს ვერ შეინარჩუნებს ბიზნესის საკუთრებას.

კვლევებმა აჩვენა, რომ წარმატებულ ბიზნესმენობას ბევრი საერთო პიროვნული თვისება აქვთ. მათგან ყველაზე გამორჩეულია **თვითრწმენა**. მათ გააჩნიათ არა მხოლოდ განსაკუთრებული რწმენა საკუთარი თავისა, არამედ სჯერათ საკუთარი შესაძლებლობის, თავიანთი **იდეების** განხორციელების, აარსებენ ბიზნესს და ენდობიან საკუთარ ინტუიციას მთელი საქმიანობის მანძილზე.

იმეიათია ერთი პიროვნება ფლობდე ყველა იმ თვისებას, რაც აუცილებელია ბიზნესში წარმატების მისაღწევად. ყველას აქვს თავისი ძლიერი და სუსტი მხარეები. მნიშვნელოვანი ის არის, რომ მიხვდე და კარგად გაიაზრო შენი ძლიერი და სუსტი თვისებები. ამისათვის, საჭიროა შეაფასო მთავარი მიღწევები თქვენს პირადულ და პროფესიულ ცხოვრებაში და უნარ-ჩვევები, რაც გამოიყენე მათი **დაგვირგვინების**ათვის. ანალიზისათვის უნდა გაითვალისწინო თქვენი პირადული და პროფესიული გამოცდილებები, რომელ სამსახურში რა მოვალეობები და პასუხისმგებლობა გეკისრებოდათ. მიანიჭე ხარისხი თითოეული მიღწეულ წარმატებას, ასევე ჩართე პროფესიული უნარ-ჩვევები, განათლება ჰობი და მიღწევები. რომელიც პროფესიონალიზმს ან სპეციალურ ცოდნას მოითხოვდა. ყველაფერი ეს მოგცემთ უკეთეს წარმოდგენას იმაზე, თუ რა ბიზნესის ტიპი შეესაბამება ყველაზე კარგად თქვენს ინტერესებს და გამოცდილებას.

ამასთან ერთად, თქვენი ძლიერი და სუსტი თვისებების გამოსავლენად გააანალიზე **პიროვნული** თვისებები, როგორიცაა, ხარ თუ არა მეგობრული და თვითმოტივირებული? ხარ შრომისმოყვარე და მუყაითი? გამოირჩევი კარგად ორგანიზებულობით?

პირადი თვისებების შეფასება გამოავლენს, თუ რა სახის საქმიანობა მოგწონს, რა სფეროში ხარ ძლიერი და რომელია თქვენი სუსტი მხარეები. თუ სხვა ადამიანების გარემოცვაში თავს არაკომფორტულად გრძნობთ, ხოლო მომავალში თქვენს მიერ არჩეული ბიზნესი საჭიროებს მყიდველებთან მჭიდრო ურთიერთობას, მსგავსი ტიპის მოთხოვნების საქმიანობა არ იქნება თქვენთვის შესაფერისი. ან შესაძლებელია აიყვანოთ თანამშრომელი, რომელიც უზრუნველყოფს

მყიდველთა მომსახურებას, თქვენ კი გაუძღვებით ისეთ საქმეებს, რომლებიც სხვებთან შედარებით უკეთესად გამოგლით.

ასევე უნდა გააანალიზო თქვენი **პროფესიული** თვისებები აუცილებელი არ არის ყველაფერი ხელგეწიფებოდე. საკმარისია ერთ რომელიმე სფეროში იყოთ კომპეტენტური. ხოლო დანარჩენი საკითხების მოსაგვარებლად შეიძლება დაგჭირდეთ სხვების დახმარება, მაგალითად, მარკეტინგის, გაყიდვის, რეკლამირების ან ადმინისტრირების სფეროში. ყველა ეს ფუნქცია შეაფასეთ თქვენი **კომპეტენტურობის** დონის მიხედვით – საუკეთესო, კარგი, დამაკმაყოფილებელი, ცუდი. პროფესიული თვისებების ანალიზი დაგეხმარებათ იპოვოთ საწარმოს (ბიზნესის) მართვის ყველაზე ოპტიმალური გზა.

თუ ახალბედა ბიზნესმენი სწორად განსაზღვრავს ნიშას, ანუ იმას, თუ რა სფეროა მისი უნარ-ჩვევებისა და შესაძლებლობების მქონე ადამიანისათვის ამ ეტაპზე მომგებიანი, მაშინ ის ბაზრის შერჩეულ სეგმენტში ადგილს უფრო იოლად დაიმკვიდრებს. მიკრო და მცირე ბიზნესის წამოწყებისას მეტი ყურადღება **იდეას** უნდა მიექცეს, რაც შეეხება ბიზნესგეგმას (რაზედაც ჩვენ მოგვიანებით გვექნება საუბარი), დასაწყისისათვის იგი ელემენტარული გათვლების დონეზეც საკმარისია.

ე.ი. ბიზნესის დამწყებთათვის პირველ ეტაპზე მთავარია **ბიზნესიდეის მოძიება**. ზოგი ფიქრობს ბიზნესი უნდა დაიწყოთ სუფთა ფურცლიდან: ესეც ასე, რა პროდუქტი შეიძლება გამოვიგონო, რომელი ახალი სერვისი შეიძლება დავიწყო, რა შემოიღო ისეთი, რომელიც აქამდე არავის გაუკეთებია. ასეთი რამეების გაკეთება თუ შეგიძლიათ ეს ძალიან კარგია, მაგრამ უმეტეს შემთხვევაში ახალი ბიზნესი არ უნდა ეხებოდეს ისეთ უნიკალურ საქმეს, რაც აქამდე არავის არასოდეს გაუგია, არამედ უნდა ვიფიქროთ იმაზე, თუ როგორ „გავაუმჯობესო“ ან „რა საქმე გავაკეთო უკეთესად ან განსხვავებულად, ვიდრე ამას სხვები აკეთებენ.“ იფიქრეთ იმაზე არის თუ არა ისეთი პროდუქტები ან სერვისი, რაც გააუმჯობესებდა თქვენს ცხოვრებას, დაიზოგავდა მეტ დროს და გახდიდა უფრო პროდუქტიულს.

იდეის მოძიების ნათელყოფისათვის მოვიყვანთ კონკრეტულ მაგალითებს.

ამერიკის ერთ-ერთ ქალაქში შუადღის შესვენების დროს ორი მეგობარი იჯდა და ფიქრობდა, სად ესაღილათ. დიდი არჩევანი არ ჰქონდათ, რადგან იმ დროისათვის არ იყო სწრაფი კვების ბევრი ობიექტი, არსებული სასადილოებიც ძალზე გადატვირთული იყო და დიდხანს მოუწევდათ რიგში დოგმა. მოკლედ ერთ გასაჭირში იყვნენ. ერთმა მეგობარმა ინატრა: „რა კარგი იქნებოდა, აქ რომ მოეტანათ სადილი“ – და უკვე წარმოიშვა ბიზნესიდეა. ამის შემდეგ მათ გააკეთეს ის, რასაც ბევრი ადამიანი არ აკეთებს: იდეა ხელიდან არ

გაუშვებს და დაიწყებს კერძო ბიზნესი. დღესდღეობით მათ საკვების ადგილზე მიტანის ერთ-ერთი ყველაზე დიდი ფირმა აქვთ.

მოტანილი მაგალითი არც რთული და არც ორიგინალური ბიზნესია. მაგრამ ყველაზე მთავარი ის არის, რომ მათ ყურადღება გაამახვილეს საკუთარ უკმაყოფილებაზე. მიხვდნენ, რომ ამ სერვისზე მოთხოვნა რეალურად არსებობდა: ნებისმიერი დასაქმებულისათვის პრობლემა იყო 30-წუთიანი შესვენების დროს წასულიყვნენ სადილისათვის, მდგარიყვნენ რიგში და დაბრუნებულიყვნენ სამსახურში.

ეს არის იდეის მოძიების ყველაზე ორდინარული გზა – მოუსმინო საკუთარი გულის კარნახს, გაითვალისწინო თანამშრომლების, ოჯახის წევრების თუ მეზობლების უკმაყოფილება და მოთხოვნები.

მეორე მაგალითი, აშშ-ის მოქალაქეს, როდ ჰასტი-ინგს სოლიდური ჯარიმა გადაახდევინეს იმისათვის, რომ ვიდეოდისკების გამქირავებელ პუნქტში დაგვიანებით დააბრუნა DVD დისკები. იმის ნაცვლად, რომ ჯარიმის გამო გაბრაზებულიყო, დაებადა იდეა: ზომ შეიძლება დისკების გამქირავებელ პუნქტს არ ქონდეს დროის ლიმიტი. ჰასტინგმა არ დააყოვნა და შექმნა დისკების გაქირავების ფირმა, WETFLIX.com. მისი მუშაობის პრინციპი მარტივია: ტელეფონით ან ინტერნეტით შეგიძლია შეუკვეთოთ თქვენთვის სასურველი ფილმი, როგორც ციფრულ ვერსიაში, ისე DVD დისკის ადგილზე მიტანით. გადაიხადე პროდუქტის ღირებულება და გქონდეთ რამდენ ხანსაც ისურვებთ. ყოველი მომდევნო შეკვეთისას მოგიტანენ დისკებს, გადაიხდით მხოლოდ შეკვეთის თანხას და მიიღებ იმდენ ახალ დისკს, რამდენსაც უკან დააბრუნებ. ამ ახალმა სერვისმა საუკეთესოდ იმუშავა – მოიზიდა მილიონობით აბონენტი და ფირმის საშუალო წლიურმა შემოსავალმა 682 მილიონი დოლარი შეადგინა.

შეიძლება მოგწონდეს რომელიმე უკვე ნაცადი წარმატებული ბიზნესიდეა, თუმცა არსებულ დროსა და პირობები ეს იდეა არ მუშაობდეს, უბრალოდ შეიძლება არ ერგებოდეს თქვენს თანამედროვეობასა და საზოგადოებას. ამ დროს უნდა გაითვალისწინოთ თქვენი საზოგადოების მოთხოვნილებები, მისწრაფებები, გემოვნება, კულტურა, ტრადიციები, რამდენად მიიღებენ ინოვაციებს და ა.შ. თუ რომელიმე იდეა რეალურად ქმედუნარიანია, შეგიძლიათ იფიქროთ მის მოდერნიზაციაზე ან თქვენი ინტერპრეტაციით მორგოთ დროსა და პირობებს. იმისათვის, რომ სწორად განსაზღვროთ, იქნება თუ არა წარმატებული ბიზნესიდეა თქვენს რეალობაში, უნდა ესაუბროთ ნაცნობებს და გაიგეთ მათი აზრი. მართალია, ამ დროს არსებობს ბიზნესიდეის გადინების საფრთხე, მაგრამ გაითვალისწინეთ, რომ უნდა ისაუბროთ საქმეზე ზოგადად და არ გამოააშკაროთ საქმის დეტალები.

გარდა აღნიშნულისა, სანამ გადაწყვეტთ ბიზნესის

დაწყებას, შეისწავლეთ მისი პოტენციალი, რა არის თქვენი პროდუქტი თუ სერვისი და არის თუ არა შესაძლებელი თქვენი საბოლოო მიზნის მიღწევა – განსაზღვრული ოდენობით მოგების მიღება.

გასათვალისწინებელია ის გარემოებაც, რომ არსებობს დროებითი ბიზნესები, რომლებიც გარკვეული დროის მერე არამომგებიანი ხდება. ნამდვილად არ იქნებოდა ცუდი ჩაერთოთ ასეთ საქმეში, იშვოთ განსაზღვრული ოდენობით ფინანსები და შემდეგ დაანებოთ თავი ამ საქმეს; რამეთუ დროებითმა ბიზნესმა, როგორც მსოფლიო პრაქტიკა გვიჩვენებს ბევრი ბიზნესმენი (მეწარმე) გახდა მდიდარი, მაგრამ მთავარია დროზე გამოააშკაროთ, როდის დაკარგავს ეს ბიზნესი ქმედუნარიანობას. თუ ამას არასწორად მიხვდებით და შეეცდებით დროებითი ბიზნესი გახდეთ კლასიკური, დროთა განმავლობაში იგი გახდება ზარალიანი და შესაძლებელია დაკარგოთ მთელი შემოსავალი, რაც კი აქამდე მიგიღიათ.

მას შემდეგ, რაც მოიპოვეთ ბიზნესიდეას, ყველაზე მთავარი, რაც გჭირდებათ, არის **შეუდრეკელობა**. გაითვალისწინეთ, რომ შესაძლებელია თქვენს გარშემო მყოფმა ბევრმა ადამიანმა არ წაგახალისოთ და არ გაგამხნევოთ, ზოგმა შეიძლება გითხრათ, რომ მასაც ჰქონდა ანალოგიური ბიზნესიდეა და ფიქრობდა ბიზნესის წამოწყებას, ზოგს შეიძლება შემურდეს თქვენი გუჟამნის, მაგრამ არ უნდა შედრკეთ, თქვენს გარშემო ბევრი კეთილსინდისიერი და საერთო ინტერესების ადამიანი არსებობს.

ასევე **კარგად** უნდა გაითვალისწინოთ **ბიზნესის წამოწყებაში არსებული რისკის ფაქტორები**. კარგად უნდა გაიცნობიეროთ, რას რისკავთ რეალურად და შეაფასოთ ეს სვლა – რას დაკარგავთ, თუ მიზანს ვერ მიაღწევთ: არ გარისკოთ ისეთი რამ, რისთვისაც ვერ შეძლებთ თანხის გადახდას. არ გარისკოთ საცხოვრებელი, ოჯახი ან ჯანმრთელობა. დაფიქრდით: „თუ საქმე არ გამოვიდა, აღმოჩნდებით თუ არა უარეს მდგომარეობაში, ვიდრე საკუთარი ბიზნესის დაწყებამდე იყავით“. თუ მხოლოდ დროს, ენერგიას ან დანაზოგ ფულს კარგავთ, მაშინ კარგად გათვლილ საქმეზე გარისკვა უდავოდ ღირს.

ყველაფერი ამის შემდეგ მთავარია **დროის შერჩევა**, რა უფრო უმჯობესია, დაუთმო ბიზნესს ნახევარი საშუალო დღე თუ მთელი დრო მის წამოწყებას და განვითარებას მოანდომო ამ საკითხის გადაწყვეტა არც ისე მარტივია; ამიტომ ინტერესმოკლებული არ იქნება თუ დეტალურად განვიხილავთ ყველა იმ ასპექტს, რაც აუცილებლად უნდა გაითვალისწინოთ ბიზნესის მართვის დროის შერჩევისას. უკვე მოძიებული გაქვთ კარგი ბიზნესიდეა და გადაწყვეტილი გაქვთ კერძო ბიზნესით დაწყება. ამის შემდეგ კარგად უნდა გათვალთ რა უფრო სჯობს: **დაიწყოთ ბიზნესი ნახევარი თუ სრული საშუალო დროით**.

თუ დაუსაქმებელი ხართ, პასუხი მარტივია –

მთელი დღე შეგიძლიათ მიუძღვნათ საკუთარი ბიზნესის ინტერესებს, მაგრამ თუ დასაქმებული ხართ, საქმე ოდნავ რთულია. ამ დროს კარგად უნდა გააცნობიეროთ, რა უფრო მიზანშეწონილი იქნება თქვენთვის, გაუძღვეთ საკუთარ ბიზნესს ნახევარი განაკვეთით, თუ დაანებო სამსახურს თავი და მთელი დრო დაუთმო ახალ დაწყებულ საქმეს.

ბევრი **ბიზნესქსპერტი** და მეწარმე გვირჩევენ, რომ **საწყის ეტაპზე** უკეთესია ბიზნესის დაწყება **ნახევარი განაკვეთით**, ვინაიდან მას ბევრი **უბიარტესობა** აქვს. ამის შესახებ ფილიპ ჰოლანდი თავის წიგნში – „როგორ დავიწყოთ ბიზნესი სამსახურის მიტოვების გარეშე“ – წერს „ბიზნესის წამოწყება ნახევარი სამუშაო განაკვეთით არის საუკეთესო არჩევანი... შენ აღმოაჩენ რა მოთხოვნები აქვს მეწარმეობას და ამავდროულად შეამცირებ პასუხისმგებლობას და რისკს, თუ სამუშაოდ შენი ბიზნესი მარცხს განიცდის“.

აქვე უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ ნახევარი დროით ბიზნესის მართვას თან ახლავს თავისი საფრთხეები და **უარყოფითი მხარეები**. ყველაზე ცუდი ის არის, რომ ასეთ შემთხვევაში ცოტა დრო გრძელდება თქვენი ბიზნესის მართვისათვის, კლიენტების მოზიდვის მეთოდებისა და სტრატეგიების შემუშავებისათვის, ცუდად მოქმედებს დამწყებ ბიზნესმენზე გადატვირთული დროის გრაფიკი. „თუმცა ეს იმას არ ნიშნავს, რომ შეუძლებელია ბიზნესის მართვა ნახევარი განაკვეთით... თუ შენ გაქვს დროის მართვის საუკეთესო ნიჭი, ხარ კარგად დისციპლინირებული და გაქვს ხელშეწყობა ოჯახის წევრებისა და მეგობრებისაგან, მაშინ ყველაფერი შესაძლებელია. გარდა ამისა, არ იფიქრო, რომ თუ სამსახურით ხარ უზრუნველყოფილი, შენს საკუთარ ბიზნესში მუყაითად არ უნდა იმუშაო“ - წერს არნოლდ სენაუ, წიგნში – „შეგიძლია დაიწყო საკუთარი ბიზნესი“.

გაითვალისწინე აღნიშნული რეკომენდაციები და დაკვირვებით შეაფასე ის გავლენები, რასაც კერძო ბიზნესის წამოწყება იქონიებს შენს ცხოვრებაზე. კერძო ბიზნესი წაგართმევს ბევრ თავისუფალ დროს. ხშირად მოგიწევს უარის თქმა გართობაზე, იმ თავისუფალ

დროზე, რომელიც გაქვთ დასვენების დღეებში, შეხვედრების დროს, სადღესასწაულო დღეებში და ა.შ.

ყველაფერი ამ უარყოფითი მომენტებისათვის წინასწარ უნდა მოგეშალოთ. გაიხსენეთ წარმატებული ბიზნესმენების საერთო პიროვნული თვისებებიდან ყველაზე გამორჩეული თვისება **თვითრწმენა**. მათ სჯერათ საკუთარი შესაძლებლობების, თავიანთი იდეების განხორციელების და ბიზნესის დაწყების შემთხვევაში წარმატებებიც შესაბამისად გარანტირებული იქნება.

*Shota Minjoraia*

*Ass. Professor*

*Giorgi Minjoraia*

*Master of TSU*

## RECOMMENDATIONS FOR BEGINNERS OF PRIVATE BUSINESS

### SUMMARY

The article considers the concept and stages of development of business. Reasons and motivations of Georgian businessman are analyzed. Test is given to determine whether concrete person can be businessman or not. Besides, another test helps us determine whether beginner of private business can take the risks.

The article considers advices and recommendations for developing business in the countries with long history of business.

It's marked that at the first stage the most important is to find business idea. Concrete examples of finding such ideas are given. Risk-factors of starting business are analyzed.

The importance of starting period of business is noted. Positive and negative aspects of starting business are described.