

თუ რამ განაპირობა ასეთი განვითარების შესაძლებლობა და რატომ არის მომავალში საერთაშორისო ბიზნესის კიდევ უფრო მეტად განვითარების მაღალი ალბათობა? ექსპერტთა აზრით, არსებობს ამ მოვლენის ორი ძირითადი მიზეზი: პირველი - კომპანიის სტრატეგიული მიზნები, მოთხოვნები, რომლებიც წარმოადგენენ გლობალიზაციის პროცესის გაღრმავების მოტივატორებს; მეორე - საერთაშორისო ბიზნესის გარემოში მომხდარი ცვლილებები, რომლებიც ხელს უწყობს გლობალიზაციის პროცესის გაძლიერებას.

აღნიშნული ძირითადი მიზეზებიდან გამომდინარე, არსებობს მთელი რიგი ფუნდამენტური საბაზრო მიზეზები, რომლებიც აიძულებენ კომპანიებს გახდნენ უფრო გლობალურები, როგორც განვითარების საერთო კურსის, ისე ყოველდღიური პრაქტიკული საქმიანობის კუთხით. თანამედროვე სამყაროში ბიზნესი იძულებულია განვითარდეს საკმაოდ რთულ პირობებში, გარემოებებსა და პირობებში. კომპანიები ცდილობენ მოიპოვონ რესურსები, მომხმარებლები და ბაზრები. ბიზნესზე გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ეკონომიკური, არამედ ქვეყანაში არსებული სოციალურ-ეკონომიკური და პოლიტიკური მდგომარეობა. ასეთ პირობებში კომპანიები იძულებულნი არიან, კონკურენტუნარიანობის უზრუნველსაყოფად, არასტაბილური გარემოს შესაბამისად, შექმნან განვითარების თანამედროვე სტრატეგია, რომელიც ნებისმიერ შემთხვევაში მზად არის მყისიერად უპასუხოს ბაზრის გამოწვევებს, ცვლილებებს.¹

მსოფლიოსთვის პოსტპანდემიური პერიოდის დაძლევის შემდეგ, თავი იჩინა კიდევ ერთმა დაბრკოლებამ, რომელიც აისახა მსოფლიო დაძაბულ გეოპოლიტიკურ ვითარებაში. ეს პროცესი უდაოდ შეეხო სანარმოების საქმიანობის თითქმის ნებისმიერ სფეროს. კომპანიები, ბუნებრივია, იძულებულნი გახდნენ ახალ გამოწვევებს დაპირისპირებოდნენ მთელი რიგი მექანიზმებით. კვლევის საფუძველზე, გაირკვა რომ მრავალ ქვეყანაში, კომპანიების ყველაზე დიდმა რაოდენობამ 86%-მა დააფიქსირა შესყიდვის ფასების ზრდა - როგორც მთავარი პრობლემა, რომელიც გავლენას ახდენს ბიზნესზე. ბევრ კომპანიას შეექმნათ სირთულეები მოთხოვნის და შემოსავლების შემცირებისა და ეროვნული ვალუტის გაუფასურების გამო. კომპანიების თითქმის 40%-ი დაზარალდა მიწოდების ჯაჭვის შეფერხებით. სხვა საკითხებთან ერთად, გამოიკვეთა ისეთი მნიშვნელოვანი მომენტები, რაც დაკავშირებულია ყველაზე მეტი რისკის წარმოქმნასთან გასაღების ბაზარზე. მაგალითად, ციფრული პლატფორმების დაბლოკვის შესაძლებლობა, მოლოდინი, იმპორტის შეფერხება, საკრედიტო ტვირთის ზრდა,

საერთაშორისო კონტრაქტების განყვეტა და სხვა პრობლემები.

ზემოაღნიშნულის გარდა, მენარმეებს ექმნებათ ურთიერთობის პრობლემებიც. კერძოდ, ნდობის შემცირება უცხოელი პარტნიორების მიმართ, ნაკლებ სტაბილური ბიზნესის მიმართ, რისკები კომპანიის რეპუტაციის მიმართ და სხვა. ე.ი. კომპანიებს ემუქრებათ უცხოელი პარტნიორების, კონტრაგენტებისა თუ კლიენტების დაკარგვის რისკი, შეზღუდვები ექსპორტსა და იმპორტზე, სირთულეები საბანკო საქმეში ტრანზაქციებთან დაკავშირებით - ეს ყველაფერი პირდაპირ მოქმედებს ბიზნეს საქმიანობაზე და კომპანიები იძულებულნი ხდებიან სწრაფად მოერგონ ახალ პირობებს და ისწავლოს ახალ რეალობაში საქმიანობა.

კომპანიებმა ახალ გამოწვევებს, პრობლემებსა და რეალობას ბიუჯეტის ხარჯების შემცირებით უპასუხეს. პირველ რიგში მიმართავენ ყოვლისმომცველი, მარკეტინგული კვლევის, პერსონალისა და ინვესტიციების ხარჯების შემცირებას. მსხვილმა და საშუალო კომპანიების მენეჯერების დაახლოებით 20%-მა უკვე დაიწყო თანამშრომლების შემცირება. 30%-ი აღიარებს, რომ კრიზისი მალე არ მოგვარდება და უფრო მეტი ინტენსივობით მოუწევთ თანამშრომლების დათხოვნა. მხოლოდ დარჩენილი ნაწილი რესპონდენტებისა 50%-ი აღნიშნავს, რომ სამსახურიდან თანამშრომლების დათხოვას არ აპირებს. კომპანიების დაახლოებით მესამედი სარისკოდ მიიჩნევს ბაზარზე მუშაობის გაგრძელებას და მიიჩნევს, რომ ამ ეტაპზე განვითარებაში ინვესტიცია ძალიან სარისკოა. სტატისტიკაზე დაკვირვებით, გაირკვა, რომ კომპანიების მენეჯერების თითქმის ნახევარი 43%-ი არ აღიქვამს გლობალურ კრიზისს, როგორც საფრთხეს, და პირიქით, არსებულ კრიზისულ ვითარებას ბიზნესის ხელშეწყობის შესაძლებლობადაც კი აღიქვამენ. მაგალითად პოზიტიურ ტენდენციებს შორის გამოიკვეთა მათი არგუმენტები: ტექნოლოგიურ განვითარებასთან დაკავშირებული გაუმჯობესება, კერძოდ: დიფიცილულობის პროცესების დაჩქარება; ხელოვნური ინტელექტის განვითარება და მათი დანერგვა ანალიტიკურ პროცესებსა და მართვაში; IT სექტორის მზარდი მნიშვნელობა ბაზარზე; ელექტრონული კომერციის განვითარება.² გარდა ტექნოლოგიების ცვლილებებისა, არსებობს შემდეგი ტენდენციები, როგორც დადებითი ცვლილებები: პარტნიორული ურთიერთობების გაძლიერება სხვადასხვა ქვეყნებთან; საქონლისა და სერვისების პერსონალიზაციის ზრდის საჭიროება; თანამშრომელთა მოტივაციის ზრდის მნიშვნელობა; მზარდი მოთხოვნები თანამშრომელთა კომპეტენციებისა და ხარისხის მიმართ; საკუთარი ეკოსისტემების განვითარება მსხვილი

1 წყარო: https://lib.bsu.edu.ge/e-books/book_280.pdf

2 წყარო: <https://cutt.ly/ewRCrGiT>

კომპანიების ირგვლივ და სხვა. იმისათვის, რომ მსხვილმა და საშუალო კომპანიებმა შეძლონ სტაბილური მდგომარეობის შენარჩუნება, მენეჯმენტი მიმართავს შემდეგ ნაბიჯებს:

- ◆ ახალი ბაზრების მოძიება და ათვისება;
- ◆ ახალი უცხოელი მომწოდებლებისა და ბიზნეს პარტნიორების მოძიება;
- ◆ ეფექტური რესურსების მოძიება;
- ◆ ახალი ლოგისტიკური მარშრუტების განვითარება;
- ◆ უცხოურ კომპანიებთან ანგარიშსწორების მეთოდების შეცვლა;
- ◆ საკუთარი ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების განვითარება;
- ◆ ცვალებად გარემოში სწრაფი ადაპტაციის უნარის გამომუშავება და სხვა.

ასეთ შემთხვევაში მოსალოდნელია, რომ მომდევნო რამდენიმე წლის განმავლობაში კომპანიების მიზანი იქნება ინვესტიციების განხორციელება დიფიკულტაზიში, პერსონალის მომზადებასა და ტექნოლოგიურ მოდერნიზაციაში. ამ ეტაპზე წარმატების მთავარი ფაქტორი შეიძლება იყოს სწორედ ტექნოლოგია და ინოვაცია. ინოვაცია ხდება ზრდის მთავარი ძრავა, ინოვაციურობა კი ბიზნესის წარმატების მთავარი ფაქტორი. მსხვილი კომპანიების უმეტესობა დღეს თავის სტრატეგიებში განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს კომპანიის ინოვაციურობის გაზრდისა და ინოვაციების სტიმულირების პრობლემას. კრიზისულ სიტუაციაში იცვლება არა მხოლოდ ბიზნესის კეთების პირობები, არამედ მენეჯერის როლიც. არასტაბილურ სიტუაციაში ეფექტური მენეჯმენტისთვის საჭირო ძირითადი თვისებები მოიცავს სწრაფ უნარს ახალ პირობებთან ადაპტირებისა და სწრაფად გადაწყვეტილების მიღებისა.

ბის მიღებისა. საერთაშორისო ბიზნესში საქმიანი ოპერაციების წარმოება როგორც ავღნიშნეთ, მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული სხვადასხვა ფაქტორების მოქმედებაზე, რომელთა გაანალიზება და გათვალისწინება საუკეთესო, ოპტიმალური გადაწყვეტილების საწინდარია.

ამრიგად, მსოფლიოში მიმდინარე თანამედროვე მოვლენებმა პრობლემებისა და ცვლილებების ახალი ტალღა მოიტანა ბიზნესისთვის. ამ ეტაპზე კომპანიის ძალისხმევა ძირითადად მიმართული უნდა იყოს ოპტიმალური გადაწყვეტის პოვნაზე, რათა შეძლოს საქმიანობის შესანარჩუნება. თუმცა, არსებობს რიგი დარგებისა, სადაც არსებული კომპანიები, საუკეთესო შედეგებს აღწევენ და მყარად მკვიდრდებიან. ისინი გავლენას ახდენენ მსოფლიო ვაჭრობაზე და მიიღებიან გაფართოების ახალი შესაძლებლობებისაკენ მსოფლიოს ისეთ ქვეყნებში, სადაც ბიზნეს საქმიანობისათვის მეტი სტაბილური, მასტიმულირებელი გარემოა. უნდა აღინიშნოს, რომ დღეს არის ინოვაციებისა და ახალი ტექნოლოგიების მზარდი მოთხოვნა საწარმოების წარმატებული განვითარებისა და ბაზარზე მათი კონკურენტუნარიანობის გაზრდისათვის. დიდია ალბათობა იმისა, რომ საწარმოების სწორედ ეს როლი იქნება მათი გარდაუვალი და შეუფერხებელი საქმიანობის ძირითადი ბერკეტი. ამასთან, მსოფლიო ეკონომიკის მკვლევარები მიუთითებენ, რომ გლობალური ეკონომიკის სტაბილური განვითარებისათვის აუცილებელია ყველა ქვეყანამ გააცნობიეროს მასზე დაკისრებული პასუხისმგებლობა და აირჩიოს ის პოლიტიკა, რომელიც ხელს შეუწყობს გლობალურ ეკონომიკურ ზრდას და ფინანსურ სტაბილურობას, რაც როგორც მიღწეული შედეგი - წარმატებული ბიზნესის გარეშე გარდაუვალია.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. შენგელია თ., გასვიანი ბ., ბერიშვილი ხ., ჟორჟოლიანი თ., კროსკულტურული ურთიერთობები საერთაშორისო ბიზნესში, თბილისი, 2022
2. აბესაძე რ., ევროკავშირის ინოვაციური სისტემა, თბილისი. 2017
3. შენგელია თ. გლობალიზაცია და საერთაშორისო ბიზნესის გარემო საქართველოში, კრებ. „გლობალიზაცია, საერთაშორისო ბიზნესის თანამედროვე პრობლემები და განვითარების ტენდენციები“, თბილისი, 2012.
4. ასლამაზიშვილი ნ., საერთაშორისო ბიზნესის სტატისტიკა., თბილისი 2020
5. Daniels J.D., Radebaugh L.H., Sullivan D.P. International Business: Environment and Operations. N.J.: Pearson Education Upper Saddle River, 2019
6. Truman E. G-20 reforms of the International monetary System: An Evaluation, November, 2017
7. McKinsey A. Global Survey, An Executive Take on the Top Business Trends – www.mckinseyquarterly.com/article_print.aspx?l2=21&L3=114&ar=1754
8. <http://www.economy.ge/?page=news&nw=1450>
9. https://lib.bsu.edu.ge/e-books/book_280.pdf
10. www.ifm.bonn.org