

უნივერსიტეტი გეომედი

ჯანდაცვის ეკონომიკისა და მენეჯმენტის ფაკულტეტი

ნინო სტეფნაძე

ჯანსაღი კვების პროდუქტების წარმოების ტრადიციები - ადამიანის
ჯანმრთელობისა და საქართველოს ეკონომიკის ეფექტიანი
ფუნქციონირების ძალზე საყურადღებო ფაქტორი

ხელმძღვანელი და მეცნიერ-რედაქტორი:

უნივერსიტეტ გეომედის პროფესორი, საქართველოს ეკონომიკურ
მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოს-მდივანი რევაზ ლორთქიფანიძე

თბილისი

2017

უნივერსიტეტ გეომედში ბიზნესის მართვის დისციპლინის შესწავლისას, სასემინარო მუშაობის პროცესში, დროის მოთხოვნებიდან გამომდინარე, ჩვენი პროფესურის შეგულიანებითა და დახმარებით, გავბედეთ და დავიწყეთ მეცნიერული კვლევები რეკომენდაციების შესამუშავებლად სამეწარმეო ეფექტიანობის არსებითი ამაღლებისთვის საქართველოში. ჩატარდა კონკურსი საუკეთესო ბიზნეს-გეგმის შერჩევისათვის და ჩვენი პროექტი მოწონებულ იქნა საუკეთესოთა შორის, რაც, საბოლოოდ, მაქსიმალურად შემჭიდროვებულად წარმოდგენილი შრომის სახით დაკონკრეტდა.

სალექციო-პრაქტიკულ მეცადინეობებზე, რეალური ბიზნეს-გეგმების პროფესიულ დონეზე შემუშავებისათვის, დეტალურად განვიხილეთ ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკისა [1] და გაეროს სამრეწველო განვითარების ორგანიზაციის [2] მეთოდოლოგიები [3;4] და მათი გათვალისწინებით, ვეცადეთ ადგილობრივი სპეციფიკის შესაბამისი დასკვნები გაგვეკეთებინა.

გაეროსა და ევროპული სტანდარტებით, ბიზნეს-გეგმის ზოგადი სტრუქტურული სქემის შემაჯამებელ პარამეტრს რისკის დონე წარმოადგენს. შესაბამისად, კონკრეტულად ჩემი გეგმის შემთხვევაში, დელფის მეთოდით განსაზღვრული რისკი, 100-ბალიანი გრადაციის ფარგლებში, მხოლოდ 12 ბალის დონეზეა, რაც კიდევ ერთხელ თვალსაჩინოდ ადასტურებს ჩვენი ბიზნეს-გარემოს დიდ შესაძლებლობებს.

როგორც ცნობილია, არსებობს სხვადასხვა გამონათქვამი ბიზნეს-გეგმასთან დაკავშირებით [5]:

“დაგეგმე შენი საქმე და იმუშავე გეგმის მიხედვით”;

„ბიზნეს-გეგმა გვეხმარება ვიფიქროთ გრძელვადიან პერიოდში – ეს ნიშნავს ვიფიქროთ არამარტო ბიზნესში შესვლაზე - დაწყებაზე, არამედ ბიზნესში დარჩენაზე“;

„ის გეხმარება შეინარჩუნო მოტივაცია, დაინახო უფრო ფართო და დიდი სურათი, გაიხედო შორს“;

„ბიზნეს-გეგმა გეხმარება დაინახო ის პრობლემები და დროულად გამოასწორო, სანამ შეხვალ კრიზისში, საიდანაც შემდეგ გამოსვლა ძალიან რთულია და რამაც შეიძლება შენი ბიზნესის დაკარგვაც გამოიწვიოს“;

„ბიზნეს გეგმა ნათლად ასახავს ბიზნესის სუსტ და ძლიერ მხარეებს, რაც გეხმარება დავინახოთ, თუ სად რომელ სფეროში გვჭირდება დახმარება და გაძლიერება“;

„ბიზნეს-გეგმა აუცილებელია, როცა ვურთიერთობთ ინვესტორებთან ან ვფიქრობთ დამატებით ფინანსური საშუალებების მოზიდვაზე, ბიზნეს-გეგმის გარეშე წარმოუდგენელია დავანახოთ ნებისმიერ ინვესტორს, ბანკს ბიზნესის შესაძლებლობები, უპირატესობები და ა.შ.“;

“ბიზნესის დაწყება ბიზნეს-გეგმის გარეშე იგივეა, რომ შუა ზღვაში აღმოჩნდეთ კომპასის გარეშე”.

ჩვენს შემთხვევაში, გადაწყვეტით, შეგვემუშავებინა პირობითი ბიზნეს-გეგმა ქართულ-რუსულ-უზბეკურ-უკრაინული სამზარეულოსა და კაფე-რესტორანთა ქსელის შესახებ თბილისში

1. ბიზნესის აღწერა:

ჩვენი ბიზნესი უნდა იყოს პარტნიორული ორგანიზაცია, დასაწყისში შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების სამართლებრივი ფორმით.

მთავარ მიზნად დავისახეთ ადამიანებისთვის ჯანსაღი - სასარგებლო სიამოვნებისა და ემოციების გამომწვევი მომსახურების შეთავაზება.

მსგავსი ტიპის ბიზნესები არსებობს, მაგრამ ეს იქნება განსხვავებული შტრიხის მატარებელი.

მსგავსი გამოცდილების გათვალისწინებით, ბიზნესი უცილობლად იქნება კონკურენტუნარიანი და, გამომდინარე, რენტაბელური - მინიმუმ 28-30%-იანი მარჟით (გამოსყიდვის ვადა, მაქსიმუმ 3 წელი).

2. პროდუქტი/მომსახურება:

ჩვენს მიერ შეთავაზებული მენიუ და მომსახურება იქნება განსხვავებული ადგილობრივი ბიზნესებისაგან, ამავდროულად ინოვაციური და მორგებული მყიდველზე.

ჩვენ ვყიდით გამორჩეულ, ასევე, დროებით მივიწყებულ და უზადოდ მომზადებულ სამზარეულოს ნიმუშებსა და ტრადიციულ სასმელს (მ.შ. პრიორიტეტულად დაბალალკოჰოლურსა და გამაგრილებელს).

ჩვენს მიერ მოძიებული რეცეპტები იქნება საკმაოდ შორეული წარსულიდან თანამედროვე შტრიხებით შემკული, უმაღლესი სპეციალისტების მიერ დამუშავებული და მომზადებული ეკოლოგიურად სუფთა ნედლეულისგან.

ჩვენი მომსახურების მყიდველს ვაძლევთ გარანტიას, რომ ჩვენი საკვები მის ჯანმრთელობას სასიკეთოდ შეუწყობს ხელს, ის იქნება დაზღვეული ყველანაირი საკვებთან დაკავშირებული პრობლემისაგან და ა.შ.

ვფიქრობ, ჩვენი ქსელი იქნება ადამიანთა სოციალურ ფენებზე გათვლილი. რესტორნები შეთავაზებენ კლიენტებს ისტორიული გამოცდილებით დახვეწილ კერძებს, ხოლო კაფეები გაფართოვდება ეკოლოგიურად სუფთა სამარხვო და სწრაფი კვების გაყიდვადი თანამედროვე ასორტიმენტით - მაგალითად, ვინეგრეტი, ბლინი (უამრავი არჩევანით), კვასი, ლუდი, აკროშკა, პილმენი (10-ნაირი რეცეპტით), ვარენიკი (5-ნაირი არჩევანით) და სხვ.

3. ბაზარი:

ჩვენი კლიენტები სეგმენტების მიხედვით იქნებიან ორგანიზებული (მოზიდული), სამზარეულოც დიფერენცირებულად იქნება მათზე მორგებული. ქართული ბაზარი ჯერჯერობით 59-60%-ით დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის ხარჯებითაა ტევადი - შესაბამისად, აღნიშნული გათვალისწინებულ იქნება მათთვის მაქსიმალურად დაბალ ფასებში. დაბალ და საშუალოშემოსავლიანი

ფენების მოთხოვნებიდან გამომდინარე. ჩვენი მომსახურების მიღება შეეძლება ნებისმიერ ადამიანს!!!

ბაზარი, ვიმედოვნებთ, გაფართოვდება, მზარდი მოგებიდან გამომდინარე!!!

4. მდებარეობა:

ადგილმდებარეობას ბიზნესისთვის ერთ-ერთი გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება. მთავარი რესტორანი იქნება თავისუფლებაზე, ასევე - ვაკეში. ხოლო კაფე-რესტორანი იქნება - ერთი პეკინზე, მეორე - ძველ თბილისში (შარდენზე), მესამე - გუდაურისკენ მიმავალ გზაზე (ხარჯების მინიმიზების ინტერესებში, თბილისიდან მოშორებით, დასაწყისთვის, მხოლოდ ეს ფილიალი იქნება გათვალისწინებული).

5. კონკურენცია:

კონკურენცია მსგავსი ბიზნესისთვის საკმაოდ დიდია თბილისში (ყველაზე მაღალი რისკ-ვარიაციის კოეფიციენტით), მაგრამ, ვინაიდან, ჩვენი მომსახურების მომხმარებელი იქნება ყველა სეგმენტის ადამიანი, რენტაბელობის უპრიან დონეზე გავალთ. ამასთანავე, ადამიანებს ვთავაზობთ არამარტო სამზარეულოს - 4 მშვენიერი ქვეყნის ტრადიციების შეხამების საფუძველზე, არამედ, ინოვაციურ კაფე-რესტორნებს და მზარდ რეგიონალურ ფილიალებს. მზარეულები კონტრაქტით იქნებიან მოწვეულნი. მათ დავახელოვნებთ დამატებით და შევასწავლით უნიკალურ უნარ-ჩვევებს ჩვენი ბიზნესის წინსვლისთვის. გამორჩეული დიზაინის მქონე კაფე-რესტორნები დაიყოფა დარბაზებად, სადაც ნებისმიერი სადღესასწაულო დღის აღნიშვნა შეეძლება და უბრალოდ ერთი გემრიელი სადილის მირთმევა შეეძლება წარმატებულ ადამიანებსა და შემთხვევით ტურისტებსაც.

6. მენეჯმენტი:

ჩვენი გამოცდილება არც ისე დიდია ამ სფეროში და არც ვაპირებთ ვიყოთ შეიარაღებულნი დიქტატორული ამბიციებითა და მონოპოლიური მიდრეკილებებით. მზად ვართ კეთილსინდისიერი საჭირო პაექრობისა და სტუმართმოყვარეობისათვის, რაც მთავარია. ნებისმიერი კოლეგა შეძლებს

თავისი აზრის გამოთქმას და ოპერატიულ მენეჯმენტში ცვლილებების შეტანა მოხდება გუნდური ხმების დათვლის მეთოდის საშუალებით. ბიზნესი იმართება გონიერი პირამიდის დახმარებით, სადაც სათავეში მეწილეები, შემდეგ კი სხვადასხვა დონის კვალიფიციური მენეჯერები იქნებიან. მენეჯმენტში გამოყენებულ იქნება მოწვეული სპეციალისტებისა და ადგილობრივი ეკონომისტების რეკომენდაციები. მენეჯერთა ფენაც მაქსიმალურად იქნება დატრენინგებული და ყურადღებით შერჩეული ამა თუ იმ პოზიციაზე.

7. ქონება და დაფინანსების წყაროები:

ვფიქრობთ, შენობა-ნაგებობები ბიზნესის საწყის ეტაპზე იჯარით უნდა იქნეს აღებული. სანამ ბიზნესი მყარ საფუძველზე არ დადგება, პირველი 3 წელი მოგებიდან წილების განაწილება არ მოხდება და აკუმულირებული მოგება მიემართება მხოლოდ ბიზნესის განვითარებაზე, ინვესტორების კოლექტიური გადაწყვეტილების საფუძველზე. ჩვენი გათვლებით, მოსალოდნელია სოლიდური ფინანსების მოდინება ბიზნესის შემადგენელი ტრადიციების ქვეყნებიდან. ჩვენი ბიზნესის ერთ-ერთი მთავარი შტრიხი იქნება ის, რომ ადამიანურად მშობლიური გარემო შევუქმნათ მეზობელ ქვეყნებსა და ტურისტებს საერთოდ. ბუნებრივია, ყველა თავისი ქვეყნის სამზარეულოში ერკვევა და ჩვენ ვიცით, რომ საქართველო უნიკალური ტურისტული ქვეყანაა, სადაც მრავალი ეროვნების ადამიანი ჩამოდის და მათთვის აქ ყველაფერი მშობლიურის მსგავსი და არამსგავსის შერწყმით უნდა დავახვედროთ, რაც მათში, დარწმუნებული ვარ, აღტაცებას გამოიწვევს და უკან დაბრუნების სურვილს გაუჩენს.

ხაზი უნდა გავუსვათ ფაქტორს, რომ თბილისში, სადაც არავის უკვირს სამზარეულოთა რიცხვი და რესტორან-კაფეების მრავალფეროვნება, ჩვენი ქსელი ორიენტირებული იქნება ბუნებრივი რესურსებით ძალზე მდიდარი ოთხი ქვეყნის მსოფლიოში აღიარებულ ტრადიციებზე, კერძების რეცეპტებზე, სასმელების ნაირსახეობაზე, რაც საშუალებას მოგვცემს უკეთ გამოვიყენოთ ადგილობრივი ნედლეულიც და მოვიზიდოთ პროგრესული ტექნოლოგიები და

მეთოდები საზღვარგარეთიდან. ხარისხიანი პროდუქციის შეთავაზებაში იგულისხება კვალიფიციური კონტროლი საკვებზე, მის მომზადებასა და მიწოდებაზე - არ აქვს მნიშვნელობა ხინკალს ვამზადებთ 50 თეთრად, თუ ძვირადღირებული სამზარეულოს "შეფ-პოვარის" მიერ შემოთავაზებულ კერძ „უხას“ ვთავაზობთ, რომლის თევზიც შორეულ კუნძულ კამჩატკაზე დაიჭირეს, მომსახურება იქნება უმაღლესი, დახვეწილი და ყოველმხრივ ეკოლოგიურად სუფთად ორგანიზებული. ასევე, საჭიროა აღინიშნოს, რომ შეიქმნება ლაბორატორია, ეგრეთ წოდებული „რევიზორის“ ფუნქციის მატარებელი, რომელიც მაქსიმალურად შეამოწმებს ნედლეულის ვარგისიანობას, კოლექტივის ჩაცმულობას, სისუფთავეს და ყურადღებას მიაქცევს მომხმარებელთა კომენტარებს, იმოქმედებს გაუმჯობესების მიზნებით, რათა შედეგი არსებითი მოგებით დაიდოს!!!

„ტუხუმ-ბარაკი“ ანუ ვარენიკები კვერცხით (უზბეკური სამზარეულო)



უზბეკური ფლავი



რუსული ვინეგრეტი



ბევსტროგონოვი



უძველესი ტრადიციების ქართული სამზარეულო





გამოყენებული წყაროები

1. ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი. - <http://www.ebrd.com>
2. გაეროს სამრეწველო განვითარების ორგანიზაცია. - <https://www.unido.org>
3. Business plan. - https://en.wikipedia.org/wiki/Business_plan
4. Бизнес-планирование. – <https://ru.wikipedia.org>
5. მოსაზრებები ბიზნესსა და ბიზნეს-გეგმების შედგენაზე:

<https://iraklikurdadze.wordpress.com/%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%92%E1%83%9D%E1%83%A0-%E1%83%93%E1%83%90%E1%83%95%E1%83%AC%E1%83%94%E1%83%A0%E1%83%9D%E1%83%97-%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%96%E1%83%9C%E1%83%94%E1%83%A1-%E1%83%92%E1%83%94/>

http://bizideebi.blogspot.com/2010/09/blog-post_995.html