

უნივერსიტეტი გეომედი

ჯანდაცვის ეკონომიკისა და მენეჯმენტის ფაკულტეტი

სალომე ებრელიძე

**ტურისტულ-რეკრეაციული საოჯახო ბიზნესი -
საქართველოს ეკონომიკური განვითარების
ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი პრიორიტეტი**

ხელმძღვანელი და მეცნიერ-რედაქტორი:

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

თბილისი

2017

ყურადღებით შევისწავლეთ ბიზნეს-გარემო საქართველოში [1; 2; 3; 4] და, მიუხედავად იმისა, რომ ტურისტულ-რეკრეაციული საოჯახო ბიზნესი ჩვენს მაღალმთიანეთში ჯერ კიდევ არ განიხილება მოწინავეთა შორის, უნივერსიტეტ გეომედის მენეჯერული სკოლის მიდგომებისა და უშუალოდ ჩვენი პროფესორის, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოს-მდივნის - რევაზ ლორთქიფანიძის კვლევების გათვალისწინებით [5], მიგვაჩნია, რომ **ქსელური მენეჯმენტი ჩვენს მაღალმთიანეთში, მ.შ. სახელმწიფოს აქტიური ჩართულობით, შეიძლება ითქვას, ჩვენი ეკონომიკის გადარჩენა და წარმატებული სამეწარმეო გარემოს შექმნის წინაპირობაა გრძელვადიან სტრატეგიაში.**

ჩვენი პრიორიტეტის დაკონკრეტებამდე, განვიხილოთ ზოგადად ბიზნეს-გარემოს სიახლეები და პერსპექტივები საქართველოში. ბიზნეს ინფორმაციის სააგენტოს, იგივე „ბიას“ ბიზნეს კატალოგში საქართველოს მასშტაბით რეგისტრირებულია 1125 მსხვილი ფუნქციონირებადი კომპანია. უმრავლესობა (78,5%) განაწილებულია ტოპ მიმართულებებში - სამშენებლო პროდუქცია, მშენებლობა და უძრავი ქონება (ამ დარგში ფუნქციონირებს მსხვილი კომპანიების - 27,6%, კვების პროდუქტები - 22,2%, მედიცინა, სილამაზე და სპორტი -10,4%, სოფლის მეურნეობა - 9,6%, ენერგეტიკა, ენერგორესურსები და სასარგებლო წიაღისეული - 8,7%...).

გამომდინარე, ბრუნვის ყველაზე დიდი მაჩვენებელი - 500 მლნ და მეტი იმ კომპანიებს აქვთ, რომლებიც საქმიანობენ **ფინანსების, ავტობიზნესის, ენერგეტიკა, ენერგორესურსები და სასარგებლო წიაღისეულის** ქვემიმართულებებით.

კომპანიებში, რომელთა ბრუნვა 100-500 მლნ ლარამდე დიაპაზონშია, ყველაზე მეტი საქმიანობს ენერგეტიკის დარგში, მას მოსდევს ფინანსები და კვების პროდუქტები. წლიური ბრუნვა დიაპაზონით 25-100 მლნ ლარი კომპანიათა რაოდენობით, ლიდერი დარგია კვლავ სამშენებლო პროდუქცია, მშენებლობა და უძრავი ქონება.

ყველაზე მეტი კომპანია რეგისტრირებულია 5-25 მლნ ლარის დიაპაზონში. აქ ლიდერი დარგებია: სამშენებლო, სადაც მსხვილი კომპანიების 20.9% ფუნქციონირებს; მას მოსდევს კვების პროდუქტები - 16.5%-ით, მედიცინა, სილამაზე და სპორტი - 7.6%,

საოფისე და საოჯახო საქონელი – 6,8%, ტრანსპორტი და გადაზიდვები – 5,1%.
შედარებით მცირე წილი აქვს ტანსაცმლისა და აქსესუარების დარგს – 2,7 %.

მსხვილი კომპანიების ნახევარზე მეტი - 51,1 % ახორციელებს იმპორტს, ჯამში 575 მსხვილი იმპორტიორი კომპანიაა რეგისტრირებული ბიზნეს კატალოგში. ძირითადი მიმართულება, სადაც მსხვილი კომპანიები იმპორტს ახორციელებენ არის სამშენებლო პროდუქცია, მშენებლობა და უძრავი ქონება - 183, კვების პროდუქტები – 176, საოფისე და საოჯახო საქონელი – 94, მედიცინა, სილამაზე, სპორტი – 86.

ექსპორტს მსხვილი კომპანიების მხოლოდ 15,1% ახორციელებს, სულ 170 მსხვილი ექსპორტიორი კომპანიაა რეგისტრირებული ბიზნეს კატალოგში. ძირითადი დარგები, რომელთაც პროდუქცია ქვეყნის გარეთ გააქვთ შემდეგია: კვების პროდუქტები - 39,4%, სოფლის მეურნეობა - 4,2%, სამშენებლო პროდუქცია, მშენებლობა და უძრავი ქონება - 3,2% და მედიცინა, სილამაზე, სპორტი - 1,8 %.

თანამედროვე რეფორმების მნიშვნელოვანი სიახლეა ბიზნესის სტარტ-აპი იდეების მხარდაჭერა სახელმწიფოს მიერ. დამეთანხმებით, შეუძლებელია მოიფიქრო ე.წ. სტარტაპ იდეა მაშინ, როდესაც არ გაქვს მკაფიო წარმოდგენა იმისა, თუ რას ნიშნავს ეს ტერმინი.

ყველა ბიზნეს გამოცემა, ექსპერტი თუ მეცნიერი, განსხვავებულად განმარტავს სტარტაპს. ტერმინი „სტარტაპი“ ხშირად მცირე ბიზნესის ან ახლად დარეგისტრირებული საწარმოს სინონიმად გვევლინება, ეს კი შეცდომაა. შესაძლებელია სტარტაპის მოგება 1 მილიარდ დოლარს აღწევდეს, რამდენად მართებულია ასეთ ბიზნესს „მცირე“ ვუწოდოთ? ისიც შესაძლებელია, სტარტაპი 3 წელიწადზე მეტ ხანს არსებობდეს ბაზარზე, რამდენად არის ის „ახლადშექმნილი“?

სპეციალისტების განმარტებით, სტარტაპი არის ბიზნესი, რომელსაც მასშტაბური და გლობალური ზრდა შეუძლია. მსოფლიოში ცნობილი ბიზნეს აქსელერატორის - პოლ გრეჰემის განცხადებით, ადგილობრივი რესტორანი არის მცირე ბიზნესი და არა სტარტაპი, ვინაიდან მისი ზრდის ტემპი ვერ იქნება სწრაფი, ზრდის არეალი კი

გლობალური, თუნდაც ფრენჩაიზის შემთხვევაში. სწორედ ამ მიზეზით, სტარტაპს ხშირად მაღალტექნოლოგიურ და ინოვაციურ ბიზნესს უწოდებენ, რომელსაც ზრდა ყოველწუთიერად, მსოფლიოს მასშტაბით შეუძლია. თუმცა, ნუ ვიფიქრებთ, რომ სტარტაპი მხოლოდ მაღალტექნოლოგიურ ინდუსტრიას მოიცავს. ფართო გაგებით, ეს არის არა მხოლოდ მზარდი კომპანია, არამედ ისეთი, რომელსაც ძალუმს ჩვენი მიდგომების რადიკალურად შეცვლა, საზოგადოებასა და ყოველდღიურობაზე დიდი გავლენის მოხდენა.

საერთო საცხოვრებელში მცხოვრები ნიჭიერი სტუდენტის ბიზნეს იდეა, რომელსაც ოთახიდან გამოსვლის გარეშე, ინტერნეტ სივრცეში ახორციელებენ, ნამდვილად არის შესაძლებელი, რომ მსოფლიოში ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული სტარტაპი გახდეს.

სტატისტიკურად, სტარტაპის კრიტიკული პერიოდი, კომერციალიზაციიდან 3 წელიწადია. ამ დროს, წამოწყებული ბიზნესის 90% წარუმატებლობისთვის არის განწირული. აღნიშნულის მრავალი მიზეზი არსებობს: ბაზრის არასრულფასოვანი ანალიზი, შეუფერებელი ზრდის ტემპი, არასწორი სტრატეგია. მიღწეული წარმატება მეწარმეობის სახეების შესაბამისად ასე ნაწილდება:

1. ფინანსები/დაზღვევა და უძრავი ქონება - ამ სფეროში შექმნილი სტარტაპების 58% ინარჩუნებს საბაზრო წილს და არის კონკურენტუნარიანი, შექმნიდან 3 წლის შემდეგაც.
2. განათლება/ჯანდაცვა - 56%
3. აგროკულტურა - 56%
4. მომსახურების სფერო - 55%
5. ბითუმად ვაჭრობა - 54%

სოციალური მედიასაშუალებების სფერო, სტარტაპ კომპანიებისთვის ერთერთი ყველაზე მიმზიდველი ინდუსტრიაა: კომპანია Dropbox - შეფასებული 10 მილიარდ აშშ დოლარზე მეტად, Pinterest - 4 მილიარდი აშშ დოლარი, ქართველი სტუდენტების მიერ შექმნილი Deehubs - 7 მილიონი აშშ დოლარი.

საგულისხმოა, რომ ქართული რეფორმების დასაწყისში, სულ რაღაც 2-3 წლის წინ, ყველაზე „ცხელი“ სტარტაპების ათეულში ერთმანეთისგან რადიკალურად განსხვავებული ბიზნესები მოხვდა: ტაქსების კომპანია ელექტრონული სერვისებით, ბინის გაქირავების ვებ პორტალი, ეკოლოგიურად სუფთა სამომხმარებლო პროდუქტის მწარმოებელი კომპანია, რომელიც ელექტრონულ პლატფორმაზე მუშაობს, ელექტრო სიგარეტის მწარმოებელი კომპანია, „ქლაუდ“ სისტემაზე მომუშავე საინფორმაციო საცავი და ა.შ.

საქართველოში, ტერმინი „სტარტაპი“ სულ ცოტა ხნის წინ გახდა აქტუალური. ინვესტორები დაფიქრდნენ, რომ ბიზნესის კეთების ტრადიციული ფორმები მსოფლიოში იცვლება და საჭიროა ამ ტენდენციის დროულად გათავისება. ინოვაციური ბიზნეს იდეების მფლობელებიც მიხვდნენ, რომ მხოლოდ იდეა მატერიალურ სარგებელს ვერ მოიტანს. იმისთვის, რომ იდეა განხორციელდეს, საჭიროა ინვესტიცია. მოთხოვნის გაჩენამ, წარმოშვა მრავალი ერთეული ინკუბატორი და საშუამავლო სერვისი, რომლებიც აკავშირებს მომთხოვნსა და მიმწოდებელს, იდეის ავტორსა და ინვესტორს. სტარტაპ იდეის მქონე ადამიანისთვის, მსგავსი შეთავაზება შესაძლოა ცხოვრებაში ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაბიჯის გადადგმის შესაძლებლობა გახდეს. იდეის არსებობა წარმატებისთვის არასაკმარისი პირობაა. მისი რეალიზებისთვის ნაბიჯების გადადგმაა საჭირო. არაერთი წარმატების ისტორია უნდა გახდეს ბიძგი იმისთვის რომ ინოვატორები დარწმუნდნენ, არ ღირს დამსაქმებლის მუდმივად ლოდინი, თვითდასაქმების პერსპექტივა საქართველოში უკვე არსებობს.

ის, რომ საქართველო პატარა ქვეყანაა, სტარტაპ ბიზნესისთვის პირიქით, ხელსაყრელია. დიდ ქვეყნებში შექმნილ ბიზნესს უჭირს ლოკალური სივრციდან თავის დაღწევა და მანამ, სანამ მოიცავს მთელ ბაზარს, განვითარების ტემპს ანელებს. პატარა ქვეყნებში სტარტაპების პროცენტული თანაფარდობა ერთ სულ მოსახლესთან მიმართებაში, 2-3-ჯერ მაღალია. დამფუძნებლებმა თავიდანვე იციან, რომ, თუ სურთ განვითარება, უნდა გასცდნენ ქვეყნის საზღვრებს და ეს მინიმალური დანახარჯით და

მაქსიმალურად ინოვაციური იდეით უნდა გააკეთონ. სწორედ ამიტომ, საქართველო სტარტაპ ბიზნესის დაწყებისთვის ერთ-ერთი საუკეთესო ადგილია.

ბუნებრივია, მწელია პირდაპირ დაასახელო საქმიანობა, რომელიც მომგებიანი იქნება კრიზისულ სიტუაციაში. გააჩნია საწყისი თანხის ოდენობას და ინვესტორის ინტერესის სფეროს. ზოგადად კი, მსოფლიო პრაქტიკას თუ გადავხედავთ, წარმატებულ ბიზნესებში გამოიყოფა - უძრავი ქონება, ფასიანი ქაღალდები, რომელთა რენტაც მნიშვნელოვნად დაცემულია, მაგრამ, სავარაუდოდ, მიაღწევს კრიზისამდელ მდგომარეობას, ტურიზმის სფერო (ნორმალურ შემთხვევაში) და ოქრო. საქართველოს ბაზარზე, როგორც ექსპერტები ფიქრობენ, ამ ეტაპზე სამშენებლო სექტორი და კვების ობიექტების გახსნაც ყველაზე მომგებიანი.

საქართველო მრავალფეროვანი რესურსებით უმდიდრესი ქვეყანაა და ჩვენი კვლევის შედეგად დადასტურდა რომ, ცხოვრების დონეში ჩამორჩენა ძირითადად გამოწვეულია არა რესურსების სიმწირით, არამედ წარსულში გატარებული ეკონომიკური პოლიტიკის შეცდომებითა და არასათანადო განსწავლულობით მენეჯმენტში. ჩვენი აზრით, ეკონომიკური განვითარების უმთავრეს პრიორიტეტად უნდა მივიჩნიოთ ოჯახური ბიზნესის მასობრივი ხელშეწყობის სახელმწიფო მექანიზმების ამოქმედება უნიკალურ ქართულ მაღალმთიანეთში. მიმდინარე ეკონომიკური რეფორმები ნამდვილად არსებითია, თუმცა ჯერ კიდევ შორს ვართ საბაზრო ავტომატიზმის შეუქცევადი პროცესებისგან.

ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკისა და გაეროს სამრეწველო განვითარების ორგანიზაციის მეთოდიკების თანახმად, ბიზნეს-გეგმის ზოგადი სტრუქტურული სქემის შემაჯამებელ პარამეტრს რისკის დონე წარმოადგენს. ამდენად, ჩვენც ამ პარამეტრის გაანგარიშებას დიდი მნიშვნელობა მივანიჭეთ. მიუხედავად ჩვენს მთასა და საერთოდ სხვადასხვა მხარეში შენარჩუნებული ჯერ კიდევ მნიშვნელოვნად სტაგნაციური პრობლემებისა, აქ ახლადფეხადგმული ბიზნესის მოსალოდნელი შედეგების რისკვარიაციის ინდექსები ყველაზე დაბალია (როგორც წესი, 10 პროცენტამდე), რაც ჩვენი არჩევანის დიდ პოტენციალსა და პერსპექტივაზე მეტყველებს.

ვცხოვრობ დუშეთის რაიონ სოფელ ანანურში და გადავწყვიტე წამოვიწყო ჩემი პატარა საოჯაო ბიზნესი. მოგეხსენებათ, ანანური საკურორტო ზონადაა მიჩნეული. მას ამშვენებს ულამაზესი მთები და აქაური ჰაერი - მაქსიმალურად სუფთა და ჯანსაღია. აქვეა ღვთისმშობლის მიძინების ტაძარი და ჟინვალის წყალსაცავი, რომელსაც დიდი მნიშვნელობა აქვს ქალაქ თბილისის წყლით მომარაგების საკითხში. აღსანიშნავია, რომ ჟინვალის წყალსაცავი თბილისის მოსახლეობის დაახლოებით ნახევარს ამარაგებს სასმელი წყლით.





ანანურის კომპლექსი მდებარეობს საქართველოს სამხედრო გზაზე, თბილისიდან 60 კმ-ის დაშორებით, იმავე სახელწოდების სოფელში. წარსულში, ეს ადგილი წარმოადგენდა არაგვის საერისთავოს მთავარ საკვანძო პუნქტს, სადაც თავს იყრიდა, ერთი მხრივ ჩრდილოეთიდან - თერგი-არაგვის ხეობებითა და მეორე მხრივ, ქართლის შუა ადგილებიდან, დუშეთის გავლით მომავალი მთავარი გზები.



ქინვალის ჰიდროელექტროსადგურის გამომუშავებული ელექტროენერჯის წარმადობა 130 ათასი კვტ-ია.



ქინვალის წყალსაცავი ანანურს უერთდება და ძალიან ბევრ დამსვენებელსა და ტურისტს იზიდავს, რადგან ზაფხულობით აქ საუკეთესო პირობები იქმნება უბრალოდ დასასვენებლად, სპორტული ღონისძიებებისათვის, ისტორიულ სანახაობათა დასათვალიერებლად.

გამომდინარე, გადავწყვიტე ანანურში მდებარე ჩემი სახლი მექცია პატარა სასტუმროდ, რომელსაც შემდეგ დამსვენებელზე გავაქირავებდი.

სახლი ორსართულიანია, ზედა სართული გათვლილია დამსვენებლისთვის და იქმნება მაქსიმალურად სრული კომფორტი ევროპული სტანდარტების გათვალისწინებით, რასაც დასჭირდება 15000 ლარი. მინიმალური ROC (Return on cost, მოგება ხარჯებთან პროცენტებში) რენტაბელობა, ჩვენი გაანგარიშებით - მეზობლად არსებული მსგავსი A და B ობიექტების შედარებითი ანალიზის საფუძველზე, 25%-ის დონეს მიღწევს პირველივე წელს და ზაფხულის სეზონზე დღიური და სხვა პერიოდებში 2-3 კვირიანი ტურებით ანაზღაურების შედეგად, ჩადებულ ინვესტიციას ამოვიღებთ მაქსიმუმ 4 წელიწადში. ეს ჯანსაღი და რენტაბელური ბიზნესია და, რაც მთავარია, ჩვენს მაღალმთიანეთში უმწვავესი დემოგრაფიული პრობლემების აღმოფხვრას შეუწყობს ხელს.

A	27	19	24	23	30	21	26
B	24	28	29	22	30	24	23

გამოყენებული წყაროები

1. რომელია ყველაზე მომგებიანი ბიზნესი საქართველოში? <http://fortuna.ge/romelia-yvelaze-momgebiani-biznesi-saqartveloshi/>
2. ბიზნესი, რომელშიც წარმატებას მიაღწევ <http://forbes.ge/blog/106/biznesi%2C-romelSic-warmatebas-miaRwev>
3. რა ტიპის ბიზნესი ჯობია წამოიწყო დღეს? <http://www.conference.ge/topic/7830-%E1%83%A0%E1%83%90-%E1%83%A2%E1%83%98%E1%83%9E%E1%83%98%E1%83%A1-%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%96%E1%83%9C%E1%83%94%E1%83%A1%E1%83%98-%E1%83%AF%E1%83%9D%E1%83%91%E1%83%98%E1%83%90-%E1%83%AC%E1%83%90%E1%83%9B%E1%83%9D%E1%83%98%E1%83%AC%E1%83%A7%E1%83%9D/>
4. უინვალის წყალსაცავი.
https://ka.wikipedia.org/wiki/%E1%83%9F%E1%83%98%E1%83%9C%E1%83%95%E1%83%90%E1%83%9A%E1%83%98%E1%83%A1_%E1%83%AC%E1%83%A7%E1%83%90%E1%83%9A%E1%83%A1%E1%83%90%E1%83%AA%E1%83%90%E1%83%95%E1%83%98
5. რევაზ ლორთქიფანიძე, თანამედროვე მენეჯმენტის სახელმძღვანელო პრინციპები (კონკურენტული ქსელური დელეგირების ეფექტიანობა). - თბილისი, 2017,
<http://dspace.nplg.gov.ge/bitstream/1234/229119/1/TanamedroveMenejmentisSaxelmdzgvaneloPrincipi.pdf>