

ბიზნესი

გია ჯანდიერი

აესკო

2018 წლის 13 მაისი, თბილისი

საკითხები

- ბიზნესი და ანტრეპრენერობა. ხარ თუ არა ანტრეპრენერი?
- საზოგადოება და ბიზნესი. არის თუ არა ბიზნესი სასარგებლო საზოგადოებისთვის?
- კონკურენცია: მეგობრები თუ მტრები?
- მონოპოლია. მე ერთადერთი ვარ და საუკეთესო ვარ.
- გამოსცადე შენი თავი.

ბიზნესი და ანტრეპრენერობა. ხარ თუ არა ანტრეპრენერი?

- მეწარმე ქმნის
- მეწარმე ინვესტირებას აკეთებს
- მეწარმე კონკურენციაშია
- მეწარმე ინოვატორია
- (მეწარმე რისკიანია)
- გაქვს მეწარმის თვისებები?
- როგორ უნდა მოიგო?
- როგორ ვაჯობოთ კონკურენტებს?
- როგორ იბადება ბიზნეს-იდეა?
- რ არის ინოვაცია?

წარმოვიგინოთ ყველაზე მარტივი ქუჩის გამყიდველის ერთი დღის საქმიანობა

- 1) დილა დაიწყო ამინდის პროგნოზის შემოწმებით
- 2) საწყობში გუმინდელი დარჩენილი მარაგების შემოწმება
- 3) ბოლო დღეების გაყიდვების ანალიზი - დღეს შესავსები მარაგების გააზრება
- 4) ფულადი რესურსის შედარება შესაძენ თანხებთან
- 5) ნაკლული ფულის სესხება
- 6) დისტრიბუტორთან დაკავშირება
- 7) საქონლის შექმნა
- 8) ფასების გარკვევა
- 9) გაყიდვის სტრატეგიის მოფიქრება
- 10) ფასების მუდმივი გადამოწმება
- 11) კლიენტებთან ურთიერთობა და მათი პრიორიტეტების გარკვევა
- 12) გაფუჭებული საქონლის მოშორება
- 13) მინიმალური სისუფთავის შენახვა
- 14) შესანახი ადგილის, მაცივრის და ყუთების ძიება
- 15) ნასესხები ფულის დაბრუნება
- 16) მარაგის შევსება
- 17) უვარგისის გადაყრა
- 18) ბაზრის დაზვერვა...
- 19)
- 20) დღის ბოლოს შებახვა, შეფასებამ გაანალიზება,

წარმოვიდგინოთ მობილური ტელეფონის შექმნა

- ხალხს აინტერესებს კომუნიკაცია და ცხოვრების გამარტივება
- ანტრეპრენერი ცდილობს მოძებნოს შესაბამისი ინოვაციური იდეები
- ანტრეპრენერი ეძებს სპეციალისტებს, ვისაც შეიძლება ფული გადაუხადოს ახალი ტექნოლოგიის შემუშავებაში, რომელთა უმრავლესობა წინასწარ იცის - არ გამოდგება
- საუკეთესო ვერსია გამოაქვს ბაზარზე და შემოსავლებით ცდილობს ყველა *მცდელობა* დააფინანსოს

რა ტიპის ბიზნესი შეიძლება არსებობდეს, პასუხისმგებლობის ზომის მიხედვით

- სააქციო საზოგადოება
- შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება
- კოოპერატივი
- კომანდიტური საზოგადოება
- სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება
- ერთი პირის საწარმო

საზოგადოება და ბიზნესი

- მომგებიანი და არამომგებიანი ორგანიზაციები
 - ვინც მოგებას გეგმავს და
 - ვინც საქმიანობას სხვა მიზნით ეწევა
- რომელი კომპანიებია სოციალურად პასუხისმგებელი?
 - ვინც საზოგადოებისთვის საინტერესო ქველმოქმედებას ეწევა
 - ვინც მომხმარებლების დაკმაყოფილებით აღწევს მოგების მიღებას

კონკურენცია

- კონკურენციის მნიშვნელობა
- კონკურენციის გადალახვის გზები
- მონოპოლიად ქცევა
- სხვებთან გარიგება ფასების კონტროლზე

როგორ შეიძლება გაჩნდეს მონოპოლია

- სხვებს აჯობოს ბაზრის გაზრდის მიზნით, რათა შეამციროს ერთეულზე დანახარჯი და გაზარდოს მოგება
- მთავრობა ქმნის სპეციალურ პირობებს/რეგულირებებს, რომელიც ჩარჩოებს უქმნის კონკურენციას და ხელს უწყობს პრივილეგირებული მცირე ჯგუფის (კარტელის ან ოლიგოპოლიის) ან კომპანიის (მონოპოლიის) წარმოშობას

ბუნებრივი მონოპოლიის მითი

- ზოგ სფეროში ბუნება ძვირს ხდის საქმიანობას
- ახალი კაბელების, წყლის და გაზის მიწების, სადენების, საკანალიზაციო არხების... სატელევიზიო სიხშირეების შექმნა ან ათვისება დამატებით დანახარჯებთანაა დაკავშირებული.
- ნებისმიერი მონოპოლია ფასს გაზრდის მანამდე, სანამ
 - ალტერნატივები და კონკურენტები მისცემენ შესაძლებლობა
 - კლიენტებს გადახდის სურვილი ექნებათ
 - კონკურენტები ჩათვლიან ამ საქმეში ჩაბმას სასარგებლოდ

საწვავის გაყიდვის სფეროს სირთულეები -
ვეცადოთ ყველაფერს პრაქტიკული
თვალსაზრისით შევხედოთ, ნაკლები
ემოციებით, „ის რაც ჩანს და ის რაც არ ჩანს“

- დიდი მოცულობის შესანახი საცავები
- გასამართი სადგურების რაოდენობა
- დიდი მოცულობით თავისუფალი ფულადი რესურსების არსებობა
- დიდი მოცულობის საწვავის შეძენის შესაძლებლობა
- დიდი მოცულობის გემების დაქირავება
- ფასის სწორი სტრატეგიის ქონა...

რა ელოდება მონოპოლიას

- მაღალი ფასები მოიპატიჟებენ კონკურენტებს
- კონკურენტები მოძებნიან ალტერნატივებს
- კლიენტები შეამცირებენ მოხმარებას
- გარყვნილი მენეჯერები გაფლანგავენ რესურსებს
- ერთეულზე დანახარჯები გაიზრდება

მაგალითი

- გავარკვიოთ რომელი ჩამოთვლილი სიტუაცია შეიძლება ჩაითვლოს მონოპოლიად?

მაგალითი - კარტელი

- განვიხილოთ კომპანიების თანამშრომლობის სხვადასხვა სახეები და დავადგინოთ შეიძლება თუ არა მათ შორის იყოს კარტელური გარიგება
- წარმოვიდგინოთ მონოპოლიზებული სექტორის თვისებები, ლიკვიდურობა, რისკები, ტექნოლოგიური და ტექნიკური შესაძლებლობები, მოსახლეობის გადახდისუნარიანობა

ანტრეპრენერის ხედვა

1. მოქმედება 1. მოდი ვცადოთ
2. მოქმედება 2. მოდი ვცადოთ
3. მოქმედება 3. მოდი ვცადოთ...
4. თუ არაფერი გამოვიდა?
5. დაბრუნდი ისევ 1-ლ პუნქტზე

რას აკეთებს ანტრეპრენერი

- იგონებს
- რისკავს
- მობილიზებას უკეთებს რესურსებს
- თავის თავზე იღებს ლიდერობას
- ეძებს
- ცდის
- არკვევს მოთხოვნას
- ქმნის მოთხოვნას

როგორ გავხდეთ კონკურენტუნარიანი

- როგორ აჯობო სხვას
- არ დაკარგო დრო - დრო ფულია
- არ გაფლანგო რესურსები
- აკეთე ის, რაც სხვებთან შედარებით უფრო ადვილად და იაფად გამოგდის
- ყოველთვის იფიქრე მეორად ეფექტებზე
- ყოველთვის იზრუნე შენი მოქმედების და ხარჯების შედეგების მიღწევაზე
- არასდროს გატეხო სიტყვა

ტესტი - რა თვისებები არის აუცილებელი
ჰქონდეს ადამიანს, რათა გახდეს ბიზნესმენი?..

- რისკიანობა?
- შემოქმედობითობა
- ინოვაცტორობა
- ორგანიზებულობა
- ლიდერობა
- პირადი პასუხისმგებლობის აღება

დიდი მადლობა!

- დამიკავშირდით:
- gjandieri@yahoo.com