

იყიდე ქართული

პირველი საერთაშორისო ბიზნეს ფორუმი

თბილისი, 10 ოქტომბერი 2017, ჰოტელს & პრეფერენს ჰუალინგ თბილისი

პირველი საერთაშორისო ბიზნეს ფორუმი - "იყიდე ქართული"

2017 წლის 10 ოქტომბერს თბილისში, სასტუმროში - "Hotels & Preference Hualing Tbilisi" „პირველი საერთაშორისო ბიზნეს ფორუმი - იყიდე ქართული“ გაიმართება.

ფორუმი - „იყიდე ქართული“ ერთ სივრცეში შეკრებს მწარმოებლებს, საცალო & საბითუმო სავაჭრო ცენტრებს / ქსელებს / მაღაზიებს, სასტუმროებს, რესტორნებსა და კაფეებს, დისტრიბუტორებს, ლოგისტიკურ ცენტრებს, საბითუმო ბაზრობებს, სატრანსპორტო / საფოსტო / კურიერულ კომპანიებს, სერტიფიცირების მომსახურების მიმწოდებელ კომპანიებს, უცხოეთიდან ჩამოსულ ექსპორტიორებს & buyer-ებს, საზღვარგარეთ საქართველოს დიპლომატიური მისიების წარმომადგენლებს, ემიგრანტებსა და დიასპორული ორგანიზაციებს, უცხო ქვეყნების საელჩოების წარმომადგენლებს საქართველოში, უცხოურ სავაჭრო პალატებს, სფეროში მომუშავე საერთაშორისო ორგანიზაციებს / პროექტებს, ქართულ ბიზნეს გაერთიანებებს, ბიზნეს მედიას, მთავრობის და პარლამენტის წარმომადგენლებს, სულ 300+ ადამიანს შემდეგი სამი მიზნით:

1. საექსპორტო საქმიანობის გააქტიურება, მწარმოებლებსა და ექსპორტიორებს შორის კავშირების დამყარება და გარიგებების გაფორმების ხელშეწყობა;
2. შიდა ბაზარზე ქართული წარმოების ხარისხიანი ნაწარმის სავაჭრო ქსელებში, სასტუმროებში, რესტორნებში & კაფეებში შეტანის, დისტრიბუციის, ლოგისტიკის, გაყიდვების, მარკეტინგის და სხვა მასთან დაკავშირებული საკითხების საფუძვლიანად დამკვრა;
3. მაღალი კლასის ყოველწლიური საერთაშორისო ღონისძიების დაფუძნება, რომელიც საკვანძო როლს შეასრულებს ხარისხიანი ქართული ნაწარმის შიდა ბაზარზე და ექსპორტზე გაყიდვების ზრდის საქმეში;

ფორუმზე - "იყიდე ქართული" იქნება: 1) გამოსვლები, 2) პანელური დისკუსიები, 3) ქართული ხარისხიანი ნაწარმის ექსპო & დეგუსტაცია და 4) B2B შეხვედრები. ღონისძიების ინიციატორი და ორგანიზატორია ხარისხიანი ქართული ნაწარმის ცნობადობის, გაყიდვების და ექსპორტის ზრდაზე ორიენტირებული საზოგადოებრივი მოძრაობა KAR.GE.

"იყიდე ქართული"-ს მხარდამჭერები არიან საქართველოს მწარმოებელთა ფედერაცია (GPF), საქართველოს დამსაქმებელთა ასოციაცია (GEO) და გადასახადის გადამხდელთა კავშირი (TPU). ბიზნეს ფორუმის საერთაშორისო პარტნიორია World-OKTA - Overseas Korean Trade Association თბილისის ფილიალი. მედია პარტნიორები არიან ბიზნეს მედია საქართველო (BM) და IMEDI FM. ღონისძიების გენერალური სპონსორია სს რუსთავის აზოტი.

არსებული გამოწვევები

ექსპორტის მიმართულებით:

- ექსპორტიორები არასაკმარისად იცნობენ მწარმოებლებს, მათი ნაწარმის ხარისხს, ფასებს და მიწოდების შესაძლებლობებს. საჭიროა მათ თავისი თვალთი იხილონ პროდუქცია და პირისპირ ესაუბრონ მწარმოებლებს;
- ქართველი ემიგრანტები და მათი დიასპორული ორგანიზაციები არასაკმარისად იცნობენ ქართულ საექსპორტოდ ვარგის ნაწარმს და მათ მწარმოებლებს. საჭიროა მათი მოწვევა და მწარმოებლებთან კომუნიკაცია! საჭიროა მოწოდება, რომ ემიგრანტებმა მასიურად დაიწყონ ქართული ხარისხიანი ნაწარმის ექსპორტი;
- ინვესტორები არ არიან ინფორმირებული, თუ რა კონკრეტული საინვესტიციო შესაძლებლობებია ადგილობრივი პროდუქციის დისტრიბუციის, გაყიდვების და მარკეტინგის ნაწილში ქვეყნის შიგნით და ექსპორტის ნაწილში ქვეყნის გარეთ;
- საერთაშორისო ექსპოზებში მწარმოებლების მონაწილეობის ხელშეწყობა მინიმალურად ხდება! საჭიროა ქმედითი სისტემა, რომ ექსპორტით დაინტერესებულ ადგილობრივ მწარმოებელს ხელი შეეწყოს საერთაშორისო ექსპოზე მონაწილეობაში და არა მხოლოდ;
- ევროკავშირთან და ჩინეთთან თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებების გაფორმების შედეგად საექსპორტო ბაზრების კარები ღიაა, მაგრამ მწარმოებელი იქ თვითონ უნდა შევიდეს. როგორ ხდება ამა თუ იმ საექსპორტო ბაზარზე შესვლა? ამ ინფორმაციის დეფიციტია მწარმოებლებში;
- საქართველოს საელჩოებში საზღვარგარეთ ამოქმედდა ეკონომიკური ატაშეების ინსტიტუტი. როგორ მუშაობენ ეკონომიკური ატაშეები? რა უნდა იცოდნენ მწარმოებლებმა მათი საქმიანობის შესახებ? ეს აინტერესებს ყველას;

შიდა ბაზარზე:

- საქართველოს მოსახლეობამ 2016 წელს 13 მილიარდი ლარი დახარჯა ში და ბაზარზე. ამ დროს კი ხალხი არ იცნობს ქართულ ხარისხიან ნაწარმს და ვერ პოულობს მას დახლზე. როცა არაა ცნობადობა, არაა ნდობა და არაა გაყიდვები. შიდა ბაზარზე არსებული ამ პოტენციალის ჭკვიანურად გამოყენების შესახებ საუბარი უნდა ახალი ძალით გაახლდეს!
- სავაჭრო ქსელების პირობები მწარმოებლებისათვის ხშირად დაუძლეველი ბარიერია. გადახდა ქსელების მხრიდან ზოგჯერ პრობლემურია. ზოგიერთ სავაჭრო ქსელში / ობიექტში ქართული ნაწარმი პრინციპულად არ შეაქვთ. რა გამოწვევებია ამ სფეროში? რა უნდა იცოდნენ მწარმოებლებმა ქსელებთან ურთიერთობისას? საუბარი ამ საკითხზე უნდა დაიდრას.
- საქართველოს HORECA სექტორს უდიდესი პოტენციალი აქვს ქართული ნაწარმის, განსაკუთრებით კი ხარისხიანი ფერმერული პროდუქციის გაყიდვების ზრდაში. როგორ პროდუქციას ითხოვენ HORECA სფეროს წარმომადგენლები? რა უნდა იცოდნენ მწარმოებლებმა სასტუმროებთან, რესტორნებთან და კაფებთან ურთიერთობისას? თემა უნდა დაიდრას.
- სახელმწიფო შესყიდვებმა 2016 წელს 4 მილიარდ ლარს გადააჭარბა. სახელმწიფო დაწესებულებების მიერ ქართული ნაწარმის შესყიდვის სტიმულირების მიზნით ქმედითი ძვრებია საჭირო!
- ქართული ნაწარმისთვის ქვეყნის შიგნით დისტრიბუციის რგოლი მეტწილად არაეფექტურია. რა გამოწვევებია სადისტრიბუციო საქმიანობაში? რას სთავაზობენ დისტრიბუტორები და ლოგისტიკური ცენტრები მწარმოებლებს და ქსელებს? ამ თემაზე საუბარი უნდა დაიდრას!
- დაბალ დონეზეა განვითარებული ქვეყნის შიგნით კურიერული მომსახურებები. ამის ერთ-ერთი შედეგია, რომ ქვეყანაში არცერთი განვითარებული ონლაინ მარკეტი არ გვაქვს. ეს თემა ცალკე ყურადღების ღირსია.

- მწარმოებლებს სჭირდებათ ზემოთ მოცემულ მიზნობრივ აუდიტორიებთან და ერთმანეთთან კონტაქტების კიდევ უფრო მეტად განვითარება, ინფორმაციის გაზიარება, ოღონდ უნდა მოხდეს მხოლოდ იმ მწარმოებელთა წარმოჩენა, რომლებიც მზად არიან შესაძლებლობებისათვის. ექსპო ამის საუკეთესო გზაა;
- ადგილობრივი მწარმოებლები ხშირად არასამართლიან კონკურენციაში იმყოფებიან იმპორტიორებთან. რა კონკრეტული კანონები იხილება საქართველოს პარლამენტში ამ მიმართულებით? რას გეგმავს კონკურენციის სააგენტო? თემა ახალი ენერჯით უნდა დაიდრას და კონკრეტული ნაბიჯები დაიგეგმოს!

საერთო საკითხები

- ქართული ნაწარმის ხარისხი, სტანდარტები, სერტიფიცირება, სურსათის უვნებლობა, DCFTA და სხვა საერთაშორისო რეგულაციებისადმი შესაბამისობა მნიშვნელოვანი განსახილველი ასპექტებია;

ბიზნეს ფორუმზე გამოწვევათა დაძლევის ტაქტიკა

პირველ საერთაშორისო ბიზნეს ფორუმზე - "იყიდე ქართული" იქნება 1) გამოსვლები, 2) პანელური დისკუსიები გამოწვევათა დაძლევის გზების მოძიების მიზნით, 3) ქართული ხარისხიანი ნაწარმის ექსპო / დეგუსტაცია და 4) B2B შეხვედრები. ფორუმს 300+ დამსწრე/მონაწილე ეყოლება. თითოეული მათგანი ბიზნეს ფორუმზე სპეციალური მოწვევით მოხვდება.

- გამოსვლების მიზანია აღწერონ გამოწვევა/პრობლემა და წარმოაჩინონ ფაქტები/რიცხვები. ეს საჭირო ფონს შეუმზადებს პანელურ მსჯელობებს;
- თითოეული პანელის მსვლელობისას გაიმართება მსჯელობა კონკრეტულ გამოწვევათა დაძლევის გზების ირგვლივ. შეჯამებისას განისაზღვრება შემდეგი ნაბიჯები. თითოეულ პანელს/თემას ეყოლება მოტივირებული მოდერატორი;
- ექსპო არის საშუალება საქმიანმა ადამიანებმა ნახონ ქართული ნაწარმი და პირდაპირ იურთიერთონ მწარმოებელთან;
- B2B შეხვედრების მიზანია შედგეს კონკრეტული მოლაპარაკებები და დაიდრას კონკრეტული თემები საქმიან ადამიანებს შორის;

ფორუმზე წარმოდგენილი გამოსვლები და პანელური დისკუსიები შეჯამდება და ანგარიში წერილობითი სახით, ასევე გამოთქმული რეკომენდაციები მიეწოდება ყველა დაინტერესებულ მხარეს შემდგომი რეაგირებისათვის;

მნიშვნელოვანი მომენტი:

ჩვენ ვიწვევთ საქართველოს ადმინისტრაციული და საკანონმდებლო ხელისუფლების წევრებს მხარი დაუჭირონ საზოგადოებრივ ინიციატივას (ამ თემის ინიციატორი და ორგანიზატორი არის საზოგადოებრივი მოძრაობა KAR.GE), დაესწრონ ფორუმის ძირითად/ოფიციალურ ნაწილს და მიზნობრივად ჩაერთონ პანელურ დისკუსიებში. ეს ჩართულობა კატალიზატორის ეფექტს შეასრულებს უშუალოდ საქმიან ადამიანებს შორის ურთიერთობების განვითარებაში, რაც ფორუმის მიზნების მიღწევის უმთავრეს გზად მიგვაჩნია.