

შპს საზოგადოებრივი კოლეჯი



სტატისტიკა, გარემოს/დარგის ანალიზი
სტრატეგიული ალტერნატივების
განსაზღვრისთვის

2019 წელი

აკადემიის კონტექსტი

<p>მისია</p>	<p>შპს საზოგადოებრივი კოლეჯის <i>Natali Academy</i> მისიაა, მოამზადოს საერთაშორისო სტანდარტებისა და თანამედროვე ბაზრის მოთხოვნების შესაბამისი, სილამაზის ინდუსტრიის კვალიფიციური და კონკურენტუნარიანი სპეციალისტები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მაღალი ხარისხის მომსახურების/სერვისის შეთავაზებას.</p>
<p>ხედვა</p>	<p>აკადემიის ხედვაა, შექმნას ერთიანი საგანმანათლებლო და საწარმოო გარემო, რომელიც ხელს შეუწყობს პიროვნების პროფესიულ და ინდივიდუალურ განვითარებას, შესთავაზებს სილამაზის ინდუსტრიის მომხმარებელსა და სპეციალისტებს მაღალი ხარისხის საგანმანათლებლო მომსახურებას სწავლების ყველა ეტაპზე და ხელმისაწვდომს გახდის სილამაზის მომსახურებას საზოგადოების ყველა ფენისთვის.</p>
<p>ღირებულებები</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ ხარისხზე ორიენტირებულობა ■ მომხმარებელზე ორიენტირებულობა ■ გნვითარებაზე ორიენტირებულობა ■ გუნდურობა ■ პროფესიონალიზმი
<p>მიზანი</p>	<p>ჩვენი მიზანი - თქვენი პროფესიონალიზმია.</p>

*სილამაზის ინდუსტრიის ბაზრის ანალიზი, თავისებურებები და
ტენდენციები*

სილამაზის ინდუსტრიის ბაზარი სპეციფიკური და დინამიკურია, მიუხედავად იმისა, რომ ბაზრიდან ყოველწლიურად გადიან სალონები (ძირითადად მცირე), ამავდროულად ჩნდებიან ახლები, უფრო ძლიერები და მრავალპროფილურები, რის ხარჯზეც საერთო ჯამში ბაზარზე სილამაზის ობიექტები კი არ მცირდება, არამედ პირიქით - იზრდება.

თანამედროვე სილამაზის ინდუსტრია სწრაფად ვითარდება და ხშირად არაპროგნოზირებადიცაა, რადგან სფეროს ახალ ტენდენციებს მწარმოებელი კი არ ქმნის, არამედ მომხმარებელი. სილამაზის სფეროს წარმომადგენლები ცდილობენ მოერგონ და რეაგირება მოახდინონ მომხმარებლისა და საზოგადოების სოცკულტურულ ცვლილებებზე.

სილამაზის ინდუსტრია ინტენსიურად ვითარდება და ეკონომიკური საქმიანობის ერთ-ერთი მომხიბვლელი და შემოსავლიანი სფეროა. ამის საფუძველს სხვადასხვა ფაქტორი განაპირობებს:

- ცხოვრების რიტმის ზრდა
- პროფესიულ და ხარისხიან მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდა
- თვითმომსახურებისთვის დროის დეფიციტი
- ადამიანების სწრაფვა იყოს მოდური, ტრენდული
- სილამაზის ინდუსტრიის ობიექტების სარელაქსაციო ფუნქციით დატვირთვა და სხვა;
- ტურიზმის ინდუსტრიის მზარდი განვითარება და მისი ახალ ტრენდზე, სპა-ტურიზმზე მოთხოვნის ზრდა
- და ა.შ.

კონკურენტები და საგანმანათლებლო ბაზარი

თანამედროვე საზოგადოებაში მაღალი ინტერესია სილამაზის ინდუსტრიის სპეციალობების დაუფლებისთვის. ამის დასტურია როგორც ფორმალური, ისე არაფორმალური განათლების პროვაიდერები. მაღალ ინტერესს განაპირობებს ადვილად დასაქმებისა ან/და სამეწარმეო საქმიანობის წამოწყება, რასაც გარკვეულწილად ხელს უწყობს ტურიზმის განვითარებაც.

საგანმანათლებლო ბაზარზე ამ კონკრეტული მიმართულებით თითქმის ყველა რეგიონში ოპერირებს¹ კერძო თუ საჯარო პროვაიდერი, ამასთან საჯარო კოლეჯებს (7 კოლეჯი) აქვს სრული გეოგრაფიული დაფარვა, სადაც სწავლება სახელმწიფო დაფინანსებითაა. საკამოდ მრავლადაა აბსოლუტურ კონტროლს მიღმა დარჩენილი სილამაზის სალონები, რომელთა მიერ შეთავაზებული საგანმანათლებლო მომსახურება, უმრავლეს შემთხვევაში, ხანმოკლე, ბევრად დაბალფასიანი და საეჭვო ხარისხისაა. ბაზარზე ოპერირებენ ბრენდი პარფიუმერული ქსელები ტრენინგ-ცენტრებითა და ასევე სილამაზის კლინიკები არაფორმალური სწავლების კურსებით.

სფეროს პოპულარობიდან გამომდინარე, ბაზარზე გაჩნდა, ძლიერი კონკურენტების ფორმალური განათლების სივრცეში შესვლის ინტერესიც.

სილამაზის სფეროს მიმწოდებელი პროვაიდერების დიდი ნაწილი ლოკალიზებულია თბილისსა და რეგიონის დიდ ქალაქებში.

Natali Academy-ს უპირატესობაა, რომ რეგიონულ სილამაზის ინდუსტრიის ბაზარზე ლიდერი ჯგუფის - NATALI GROUP - წევრია, რომელიც მსოფლიო ტოპ-ბრენდების - GERMAINE DE CAPUCCINI, FRAMESI, CLARISSA, MALLETTI, SUNTACH, DEPILEVE, TECNOSOLE, THAT- SO, SO, CAP, GOLDSIN, silverfox, saunaitalia, selenia - ოფიციალურ წარმომადგენელია საქართველოსა და ამიერკავკასიაში. ჯგუფს, მრავალპროფილური ობიექტები (სილამაზის სალონები, Natali Wellness Lab, Natali Dry Bar, Natali Anti Age Clinic, Natali Spa Concept, Natali Distribution) და საქმიანობის მრავალწლიანი გამოცდილება გააჩნია, მათ შორის არაფორმალური სწავლების, ხოლო ფორმალური განათლების სისტემაში ის 2015 წელს ჩაერთო.

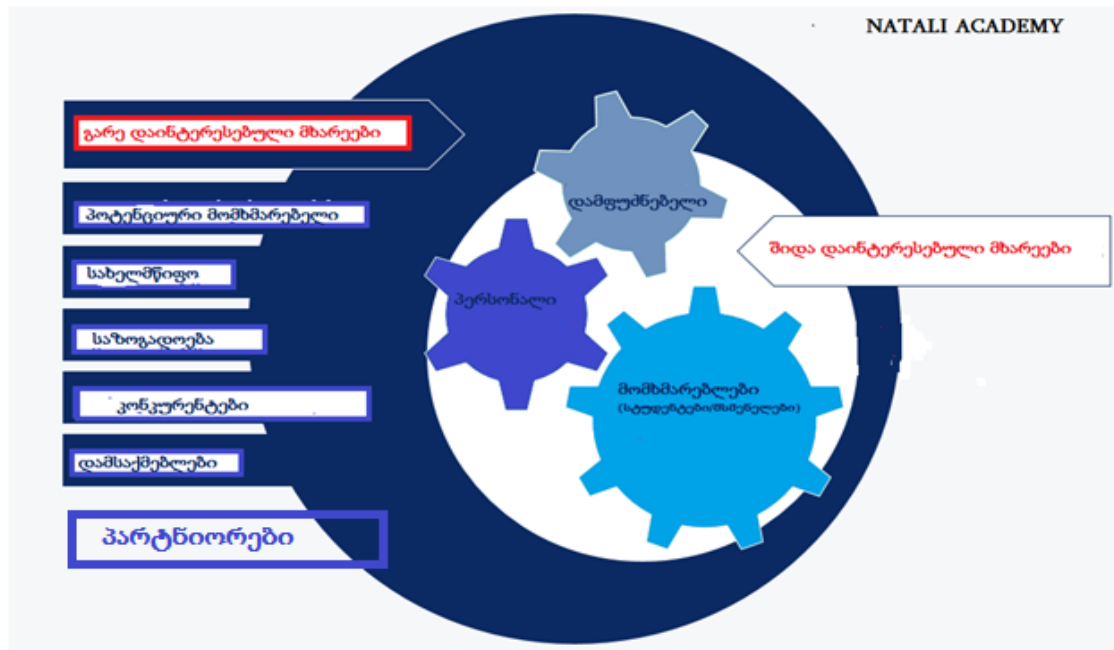
კომპანია პროფესიული საგანმანათლებლო პროგრამების განხორციელებას უზრუნველყოფს სფეროს თანამედროვე ტენდენციებისა და ტექნოლოგიების სასწავლო მასალითა და საჭირო პროფესიული აღჭურვილობა-ინსტრუმენტებით.

კონკურენტებთან მიმართებაში, აკადემიის უპირატესობას წარმოადგენს ასევე, საკუთარი სასწავლო სტუდია-სალონის ფლობა, რომლის თანამედროვე ინფრასტრუქტურითა და სახარჯი მასალებით უზრუნველყოფას ახორციელებს NATALI GROUP-ის წევრი კომპანია - „Natali Distribution“. პროფესიულ სწავლებას ახორციელებენ, NATALI GROUP-ის გამოცდილი სპეციალისტები. ყოველივე ეს განაპირობებს, აკადემიის საგანმანათლებლო სერვისებით მოსარგებლების ხარისხიან სასწავლო პროცესსა და პროფესიულ პრაქტიკას.

¹ მონაცემები მოძიებულია, ვებ-საიტებიდან: www.eqe.ge, www.vet.ge, www.edu.aris.ge, www.yell.ge

დაინტერესებული მხარეები და პარტნიორები

დასახული მიზნების მისაღწევად აკადემიის ადმინისტრაცია მუდმივად ზრუნავს და თანამშრომლობს დაინტერესებულ მხარეებთან, სახელმწიფო ოფიციალურ სტრუქტურებთან, კონკურენტებთან, პარტნიორებთან, თუმცა აკადემიის საქმიანობა ორიენტირებულია მის ძირითად მომხმარებელზე - პროფესიულ სტუდენტებზე, მსმენელებსა და სასწავლო სტუდია-სალონის სერვისების მომხმარებელზე.



აკადემია მუდმივად ახორციელებს დაინტერესებული მხარეების მოლოდინის/მოთხოვნების კვლევას, რის საფუძველზეც სახავს მაკორექტირებელი ღონისძიებებისა და საქმიანობის განვითარების მიზნებს.

აკადემია მჭიდროდ თანამშრომლობს პარტნიორებთან, სხვადასხვა ტელევიზიებთან, სამოდელო და მოდის ინდუსტრიის, შოუ-ბიზნესის წარმომადგენლებთან, რომლებსაც აკადემიის სტუდენტები უწყვენ მომსახურებას, ასევე საერთაშორისო და არასამთავრობო ორგანიზაციებთან (IOM, World Vision Georgia, UNHCR და სხვა), რომლებთან ერთობლივი თანამშრომლობითა და თანადაფინანსებით ახორციელებს სხვადასხვა სოციალური სტატუსის მქონე ბენეფიციარების (მიგრანტები, სოციალურად დაუცველები, დევნილები) მომზადება-გადამზადებას.

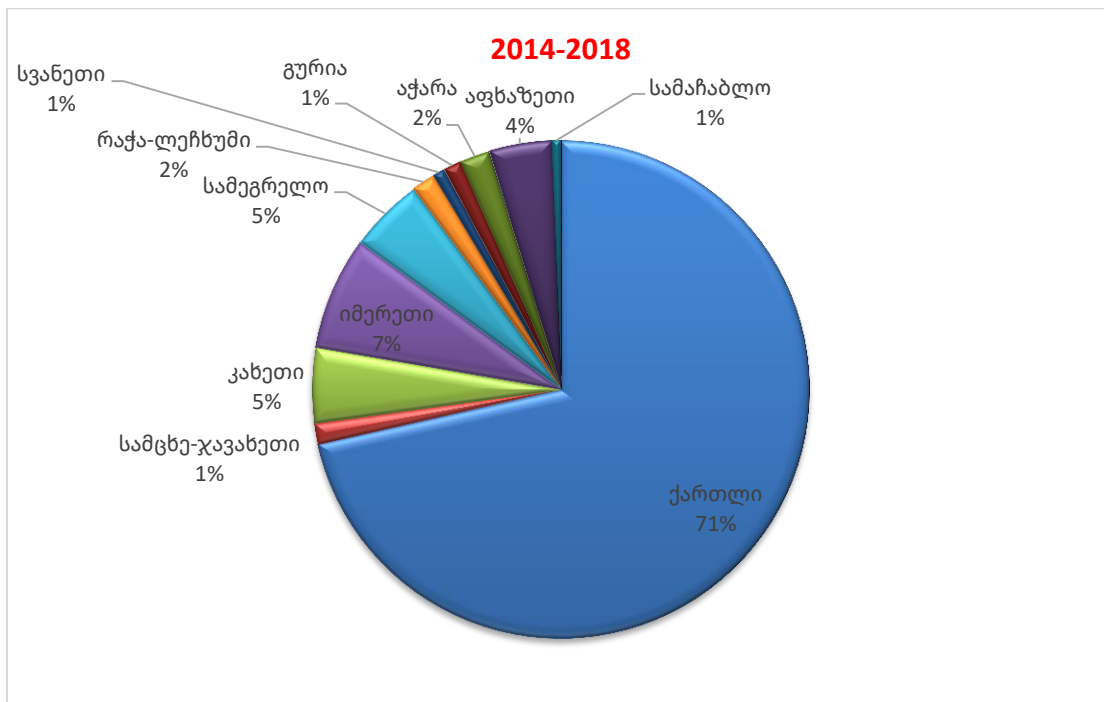
აკადემია აქტიურადაა ჩართულია საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან დევნილთა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროსა და საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტროს სხვადასხვა პროექტებში. სამუშაოს მამიებელთა პროფესიული მომზადება-გადამზადებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში გადამზადდა 100-მდე ბენეფიციარი, წარმატებით განხორციელდა პროექტი პროფესიული უნარების განვითარება სკოლის მოსწავლეებში, ასევე საინტერსო და წარმატებული ღონისძიებები იყო 2015 და 2017 წლების World Skills Georgia-ს ეროვნული ჩემპიონატები. აკადემია წარმოადგენს ჩემპიონატის

ოფიციალურ მხარდამჭერსა და სპონსორს. აკადემიის დაფინანსებით მომზადდა 2015 და 2017 წლების World Skills Georgia-ს ეროვნული ჩემპიონატები. ხოლო 2017 წლის ეროვნული ჩემპიონატს თავად აკადემიამ უმასპინძლა. World Skills Georgia-ს კონკურსში მონაწილეობა მიიღო აკადემიის სამმა კურსდამთავრებულმა. ორმა მათგანმა, საპრიზო I და II ადგილი დაიკავა.

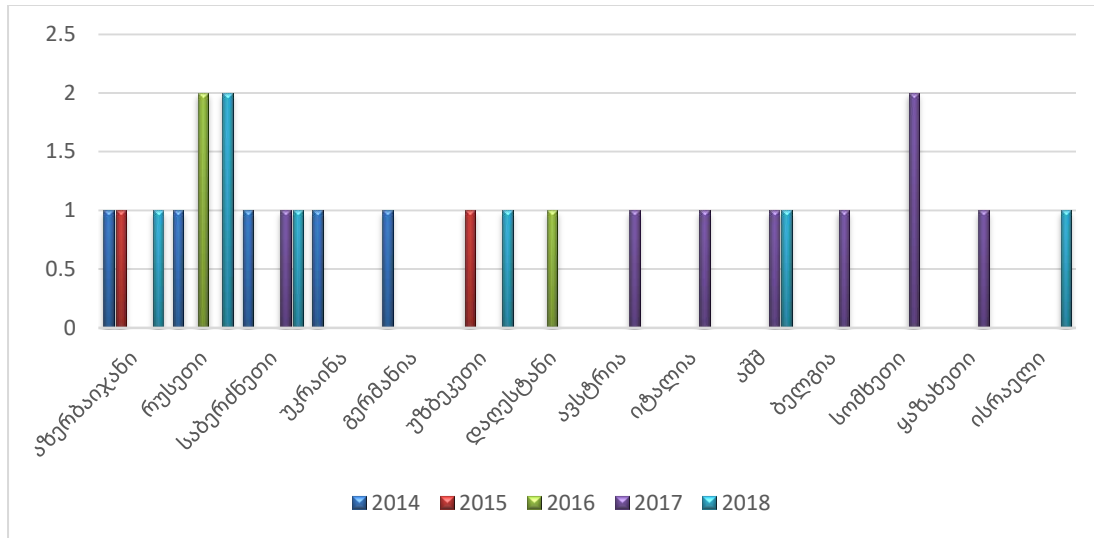
*საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები,
გეოგრაფიული და დემოგრაფიული მაჩვენებლები*

აკადემია საკმაოდ მაღალი პოპულარობით სარგებლობს ქვეყნის და არა მარტო ქვეყნის მასშტაბით, რასაც ხელს უწყობს NATALI GROUP-ის მრავალწლიანი გამოცდილება და მაღალი რეპუტაცია. 2018 წელს, ბიზნეს რეიტინგების კავშირისა და შვეიცარიის სარეიტინგო ასოციაციის მიერ, NATALI GROUP-ს საგანმანათლებლო საქმიანობაში წვლილის შეტანისათვის ჯილდო გადაეცა.

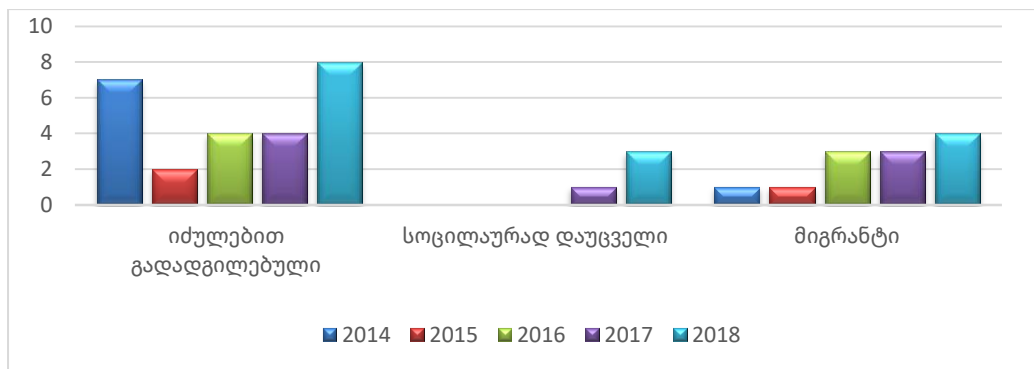
2014-2018 წლებში აკადემიის საგანმანათლებლო სერვისებით ისარგებლა სულ 444 პირმა. გეოგრაფიულ ჭრილში აკადემიის კონტიგენტის დიდი ნაწილი მოდის ქართლის რეგიონზე (71%), ხოლო ქალაქებიდან თბილისზე (66%).



აკადემიის პოპულარობა იზრდება ქვეყნის ფარგლებს გარეთაც. 2014-2018 წლებში აკადემიის სერვისებით ისარგებლა 25 მსმენელმა. ქვეყნების არეალი ფართოა - აშშ, გერმანია, ავსტრია, იტალია, ისრაელი და ა.შ. ამ მსმენელთა 50% პოსტსაბჭოთა ქვეყნების მოქალაქეებზე მოდის. აკადემიის მიზანია გააფართოვოს გეოგრაფიული არეალი.



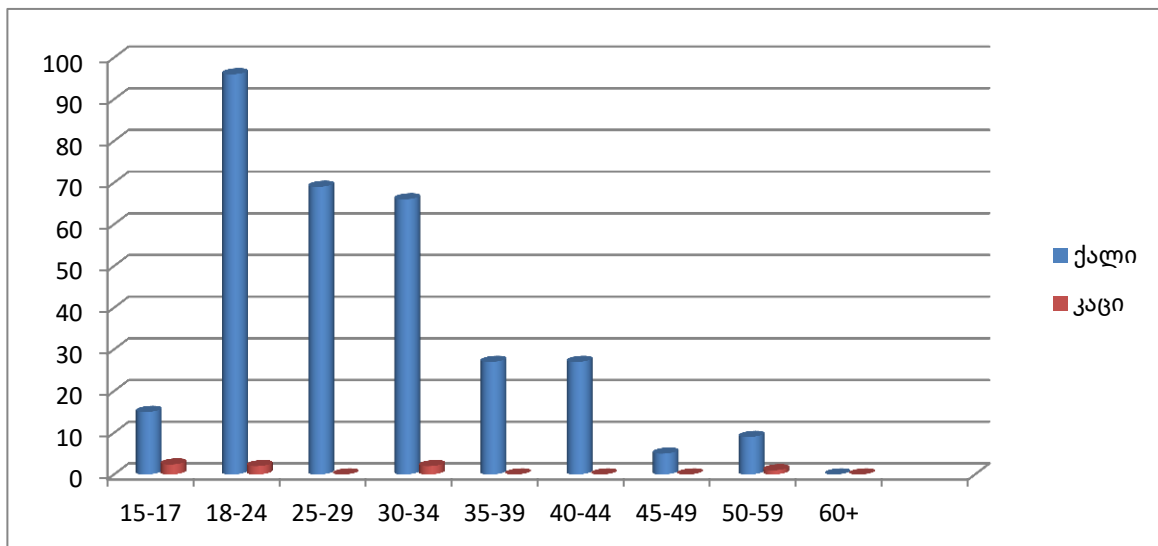
აკადემია ყოველწლიურად ახორციელებს პროექტებს, რის საშუალებითაც უზრუნველყოფს სოციალური სტატუსის მქონე პირთა მომსახურებას.



აკადემია ახორციელებს საქართველოს ოკუპირებული ტერიტორიებიდან დევნილთა, შრომის, ჯანმრთელობისა და სოციალური დაცვის სამინისტროსთან ერთობლივად „სამუშაოს მაძიებელთა პროფესიული მომზადება-გადამზადებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების სახელმწიფო პროგრამის“ ფარგლებში „სტილისტის“ (ქალი, მამაკაცი) მოკლევადიან მომზადების და „კოლორისტის“ გადამზადების კურსებს.

საქართველოს განათლების, მეცნიერების, კულტურისა და სპორტის სამინისტროსთან ერთად განხორციელდა პროექტები „პროფესიული უნარების განვითარება სკოლის მოსწავლეებში“, სადაც ჩართული იყო 2 საჯარო სკოლა და 40-მდე მოსწავლე. პროექტის ფარგლებში სკოლებში მოეწყო სტილისტის კაბინეტები, პროფესიონალური აღჭურვილობით.

2014-2018 წლების მსმენელთა სტატისტიკის მაჩვენებლებით, დემოგრაფიულ და გენდერულ ჭრილში, გამოიკვეთა, რომ საქართველოში სილამაზის ინდუსტრიის სპეციალობებით ინტერესდებიან ძირითადად მდედრობითი სქესის წარმომადგენლები, მათი ასაკობრივი მაჩვენებლის დიაპაზონი 18-დან 34 წლამდეა. თუმცა, საერთაშორისო ბაზარზე, მამაკაც სპეციალისტებზე ზრდის ტენდენციაა.

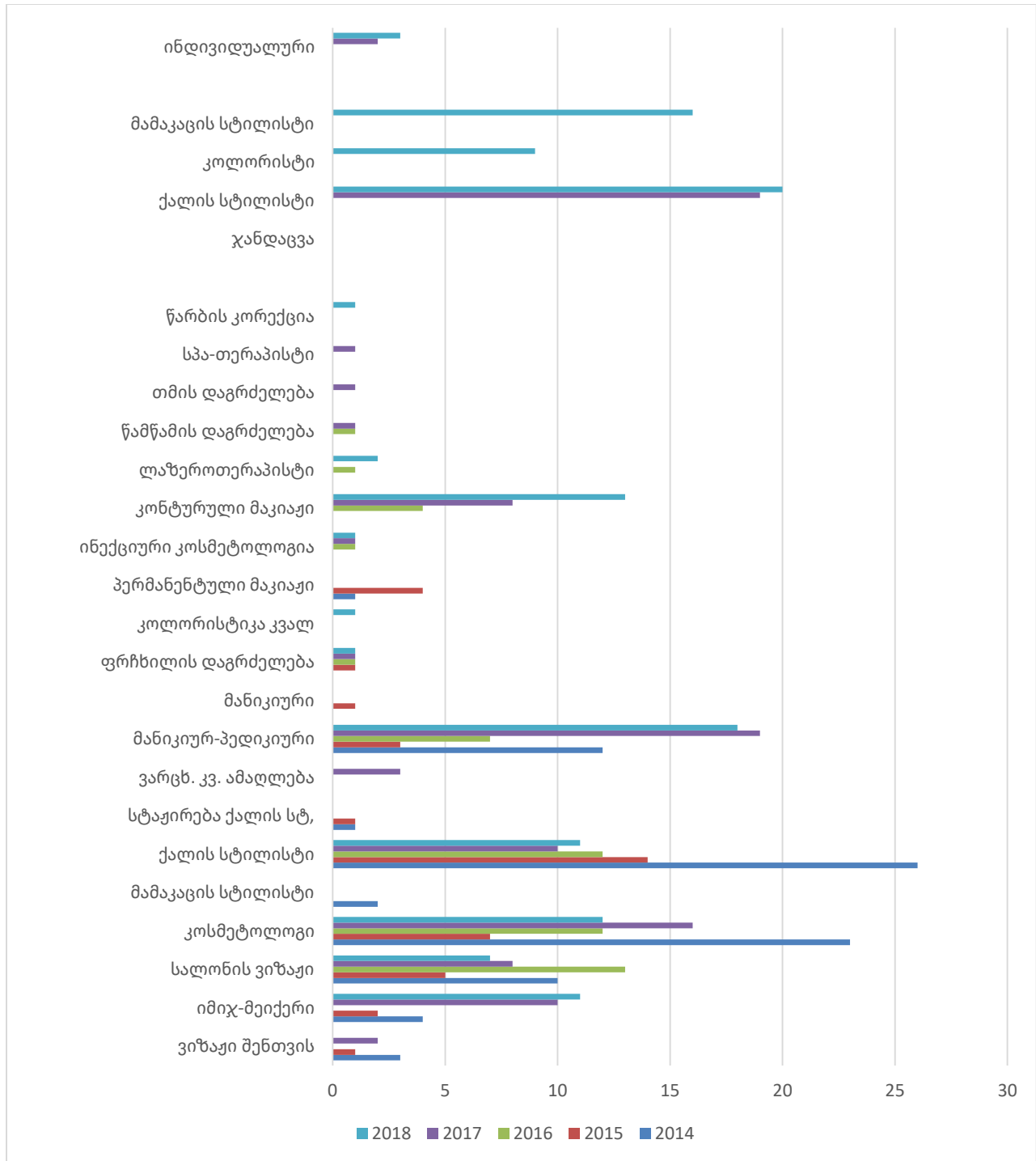


აკადემიის მომსახურების ხელმისაწვდომობის მიზნით, აკადემია სს „ლიბერთი ბანკთან“ ერთობლივად ახორციელებს სოციალურ პროექტს „60+“, რომლის საშუალებითაც საპენსიო ასაკის პირები ეუფლებიან ვარცხნილობების სესრულების ტექნოლოგიებს.

აკადემია ახორციელებს ოცამდე მომზადებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების კურსს და 2 ავტორიზებულ სტილისტის პროფესიულ საგანმანათლებლო პროგრამას (საქართველოს კანონის „პროფესიული განათლების შესახებ“ მოთხოვნების საფუძველზე პროგრამაზე მიღება შეწყდა 01.01.2019).

საავტორიზაციო პერიოდში განხორციელებული ანალიზის მიხედვით, ყველაზე მოთხოვნადი პროგრამებია: სტილისტი, მანიკიური, კოსმეტოლოგია, მზარდია ინტერესი ვიზაჟსა და იმიჯ-მეიქერზე.

მაღალი ინტერესია ასევე ინექციურ კოსმეტოლოგიასა და პერმანენტულ მაკიაჟზე, რომელსაც აკადემია ახორციელებს, როგორც კვალიფიკაციის ამაღლების ან და სამედიცინო განათლების პირებისთვის გადამზადების პროგრამას.





ძლიერი მხარე

1. მაღალი რეპუტაცია
2. ლიდერის პოზიციის მქონე ბრენდთან ასოცირება
3. ნატალი გრუპის მატერიალურ-ფინანსური დახმარება
4. საკუთარი სტუდია-სალონი და სამუშაოზე დაფუძნებული სწავლების შესაძლებლობა
5. მოთხოვნადი კადრების მოძიება
6. დასაქმების კარგი მაჩვენებელი
7. მაღალი კვალიფიკაციის მქონე, გამოცდილი პროფესიონალი ინსტრუქტორები
8. თანამედროვე მატერიალურ-ტექნიკური ბაზა
9. სხვადასხვა ორგანიზაციებთან აქტიური თანამშრომლობა, შოუსა და სოციალურ პროექტებში მონაწილეობა

სუსტი მხარე

1. საკუთარო შენობის არ ქონა
2. სასწავლო რესურსუს სიმწირე
3. პროფესიონალი კადრის დაბალი მოტივაცია და ინტერესი პედაგოგიური საქმიანობის მიმართ
4. მულტიმედიური საშუალებების სიმცირე
5. მაღალი გადასახადი
6. ძირითადი კონტიგენტის ტრანსფერული და საბაზისო უნარების დაბალი დონე
7. შემოქმედებითი პოტენციალის განვითარების ნაკლები შესაძლებლობა
8. მატერიალური-ფინანსური დამოუკიდებლობის არ ქონა
9. პრაქტიკული სამუშაო ადგილების სიმცირე
10. პროფორიენტაციის დაბალი აქტივობები
11. პედაგოგიური უნარების დაბალის მაჩვენებლები
12. საერთაშორისო ურთიერთობების სიმწირე პროფილური საგანმანათლებლო დაწესებულებებთან

შესაძლებლობები

1. დონორების მოძიება და დაფინანსების ხელშეწყობა
2. კვალიფიკაციის ამაღლების პროგრამების შემუშავება
3. პროგრამების დივერსიფიცირება
4. სილამაზის ინდუსტრიისა და მომსახურების სფეროს ყველა მიმართულებისთვის მომზადება-გადამზადების სერტიფიცირებული კურსების შემუშავება/ნებაართვის მოპოვება
5. დასაქმებისა და ცოდნისა და კარიერის მართვის ხელშეწყობა
6. პროფესიული სტუდენტებისა და მასწავლებლების მოტივირება, ტრენინგებში, პროფესიულ კონკურსებსა და პროექტებში ჩართვა
7. დამატებითი საგანმანათლებლო სერვისების შეთავაზება

საფრთხეები/რისკები

1. ცვალებადი ეკონომიკური გარემო
2. სახელმწიფო კონტროლის/მოთხოვნის არ არსებობა სპეციალისტების კვალიფიკაციის დამდასტურებელი დოკუმენტების მიმართ
3. ძლიერი კონკურენტების გაჩენა ბაზარზე
4. სახელმწიფო კოლეჯებში სილამაზის მომსახურების პროგრამების სრული დაფინანსება
5. არაკეთილსინდისიერი კონკურენცია და დემპინგური ფასები ბაზარზე
6. დემოგრაფიული და სოციალური მდგომარეობა