



ბიზნესისა და
ტექნოლოგიების
უნივერსიტეტი

სამეცნიერო უზრუნველყოფა და სტანდარტული ეკონომიკის განვითარებისათვის

სამეწარმეო აზროვნება და სტარტაპ ეკო-სისტემის ანსი

სამეწარმეო აზროვნება ახალი ტერმინი არ არის და უკვე დიდი ხანია გასცდა მხოლოდ ბიზნესის საზღვრებს, ის გულისხმობს იმ უნარ-ჩვევების ფლობას, რომლებიც თამამი და კრეატიული გადაწყვეტილების მიღებაში ეხმარება ადამიანს. იყო მენარმე (entrepreneur) - დღეს გულისხმობს გქონდეს შემდეგი უნარები და შესაძლებლობები:

- მიზანდასახულობა
- რისკის განწევის უნარი
- შეუპოვრობა
- პასუხისმგებლობა
- ე.წ ბიზნეს ხედვა, რომ შექმნა ახალი და მომხმარებელზე მორგებული პროდუქტი
 - კომუნიკაციის და აქტიური მოსმენის უნარი
 - ცვლილებებისკენ სწრაფვა
 - პრობლემის გადაწყვეტაზე ორიენტირებულობა
 - დაგეგმვის უნარი და სტრატეგიული ხედვა
 - სიახლეების ძიება და ინოვაციურობა
 - კრეატიულობა

და კიდევ ბევრი უნარი, თუმცა რა აქცევს მენარმეს მენარმედ ?

ზოგადად „მენეჯერებისა და სტრატეგებისგან განსხვავებით, მენარმეები არიან მენარმეებად ყალიბდებიან საკუთარი ეფექტური აზროვნების ხარჯზე; მათ სჭერათ, ჯერ არ შემდგარი მომავლის, რომელიც არსებითად ფორმირდება ადამიანების ქმედებების საფუძველზე; და ისინი აცნობიერებენ, რომ იმდენად, რამდენადაც ადამიანების ამ ქმედებებს შეუძლიათ მომავლის გაკონტროლება, მათ არ სჭირდებათ ბევრი დროის დახარჯვა მომავლის პროგნოზირებისთვის“ ¹

¹ სარას დ. სარასვათი, „რა აქცევს მენარმეს მენარმედ ?“ , დარდენის ბიზნეს ადმინისტრირების საბაკალავრო სკოლა, ვირჯინიის უნივერსიტეტი

დღეს ყველაზე გაბედული მენარმეები, ყველაზე გაბედული და რევოლუციური იდეების განმახორციელებლები არიან. ისინი ქმნიან სტარტაპებს, რომლებიც ცვლიან მსოფლიოს. გაიხსენეთ თუნდაც ილონ მასკი, სტივ ჯობსი, ბილ გეითსი, მარკ ზაკერბერგი, ლარი პეიჯი, სერგეი ბრინი, ჯეფ ბეზოსი და ა.შ. - ეს მენარმეები (Entrepreneurs) მრავალის ინსპირაციად იქცნენ დროთა განმავლობაში, სწორედ მათ გამოცდილებაზე დაყრდნობით ჩამოყალიბდა მენარმეებისთვის დამახასიათებელი უნარები და განვითარდა ბიზნესის სხვადასხვა მიმართულებები, მათ შორის ტექნოლოგიური სტარტაპები და მათთან ერთად სტარტაპ ეკო-სისტემა სხვადასხვა ქვეყანაში.

იქამდე სანამ სტარტაპის განხილვაზე გადავალთ აუცილებელია, განვმარტოთ რას ნიშნავს ბიზნესი ზოგადად, ეს იმისთვის რომ კარგად განვსაზღვროთ განსხვავებები ამ ორ ტერმინს შორის.

ბიზნესი - ეს არის საქმიანობა, რომლის მთავარი მიზანი საქონლის ან მომსახურების შექმნა და მოგების მიღებაა.

რაც შეეხება **სტარტაპს**, მისი ერთი კონკრეტული განმარტება არ არსებობს და ყველა ონლაინ გამოცემა, თუ ავტორი სხვადასხვა განმარტებებს გვთავაზობს: ერიკ რისი (Eric Ries) - სტარტაპი არის ინსტიტუტი, რომელიც შექმნილია ახალი პროდუქტის ან მომსახურების მისაწოდებლად ექსტრემალურ და მოულოდნელობებით სავსე პირობებში².

პოლ გრაჰამი (Paul Graham) - სტარტაპი არის კომპანია რომელიც შექმნილია სწრაფი განვითარებისთვის. არ აქვს მნიშვნელობა ხარ თუ არა ახალი დაფუძნებული, ან მუშაობ თუ არა ტექნოლოგიებზე, ან მიიღე თუ არა სარისკო კაპიტალი, გაქვს თუ არა გარკვეული Exit. ყველაზე აუცილებელი რამ არის განვითარება. ყველაფერი სხვა, დაკავშირებული სტარტაპთან, გამომდინარეობს განვითარებიდან - “Startup = Growth”³.

საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტოს განმარტებით სტარტაპი, არის ინოვაციური იდეის მქონე დამწყები ბიზნესი, რომელსაც აქვს სწრაფად „მასშტაბირებადი“ და ზრდაზე ორიენტირებული ბიზნეს მოდელი.⁴

რომ შევაჯამოთ ყველა ის განმარტება, რომელიც შეგიძლიათ სხვადასხვა

² ერიკ რისი, წარმატებული სტარტაპი, 2011, პალიტრა L; გვ. 52

³ Paul Graham, How to Start a startup, 2005

⁴ <https://gita.gov.ge/>

რესურსებში ამოიკითხოთ, სტარტაპის რამდენიმე ძირითად მახასიათებელს აღმოვაჩინოთ :

- სტარტაპი ხასიათდება სწრაფი ზრდის ტემპით
- რისკები და მათთან გამკლავება სტარტაპისთვის ყოველდღიურობაა
- სტარტაპს გლობალური ზრდა შეუძლია
- სტარტაპი ახალ, ინოვაციურ გადაწყვეტას სთავაზობს მომხმარებლებს

იმისათვის, რომ ქვეყანაში სტარტაპ ეკო-სისტემა განვითარდეს, ამისთვის მხოლოდ სტარტაპების არსებობა არ კმარა და აუცილებელია სხვა მოთამაშეების არსებობაც. მსოფლიოში პირველი და ყველაზე ცნობილი სილიკონ ველი ძალიან დიდი ხნის განმავლობაში ინარჩუნებს ლიდერობას იქ სტარტაპისთვის ყველაზე ხელსაყრელი პირობების მიმართულებით, თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ დღეისათვის მონინავე სტარტაპ ეკო-სისტემები მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნებშიც აქტიურად მუშაობენ, მათ შორის არიან დიდი ბრიტანეთი, ისრაელი, ჩინეთი , გერმანია და ა.შ.

ძირითადი მოთამაშეები, რომლებიც ეკო-სისტემას შეადგენენ არიან:

■ თვითონ **სტარტაპები** და ძირითადად გლობალურ ბაზარზე ორიენტირებული სტარტაპები.

■ **აქსელერატორები, პრე-აქსელერატორები და ინკუბატორები** - ორგანიზაციები, რომელთა ამოცანაც, არის ხელი შეუწყონ სტარტაპის სწრაფ ზრდას და ბაზარზე გასვლას. როგორც წესი აქსელერატორები მონაწილე სტარტაპებს სთავაზობენ მინიმუმ 3 თვიან პროგრამებს, რომლებიც გულისხმობს: ტრენინგებს, მენტორინგ სესიებს, ინვესტორებთან და სხვა პარტნიორებთან შეხვედრებს, დაფინანსებას. როგორც წესი აქსელერატორის დაფინანსება საკმარისია საწყისი კაპიტალისთვის. დაფინანსება არ მოიცავს ფულად ჯილდოს დიდი რაოდენობით, ხოლო მაქსიმალური წილი, რომელსაც აქსელერატორი შესაძლოა ითხოვდეს სტარტაპისგან არის 10 - 15 %

რაც შეეხება ინკუბატორს, მოცემულ პროგრამებში უფრო აქტიურად ერთვებიან იდეის ეტაპზე მყოფი სტარტაპები, რომლებსაც ინკუბატორში ეხმარებიან იდეის დახვეწასა და მის შემდგომ განვითარებაში.

მსოფლიოში ცნობილი აქსელერატორები და ინკუბატორებია: Y combinator, Startup Bootcamp, Tech Stars, 500 Startups etc.

■ **საერთო სამუშაო სივრცეები (Co-working Space)** - ეს არის საერთო საოფისე ადგილები სადაც ბევრ სტარტაპერს, ფრილანსერს და სხვადასხვა პროფესიის ადამიანს შეხვდებით, რომლებიც მუშაობენ ერთ სივრცეში და ოფისის ქირის მაგივრად მსგავს ადგილებში ქირაობენ სამუშაო მაგიდას. ერთ-ერთი ყველაზე ცნობილი „co-working“ სივრცე არის WeWork, რომელიც 2018 წლის ყველაზე მზარდ სტარტაპად დასახელდა, ასევე Regus და ა.შ დღეისათვის საქართველოშიც მოღვაწეობს რამდენიმე საერთო სამუშაო სივრცეა, მათ შორის: Impact Hub Tbilisi, Terminal და სხვა.

■ **ინვესტირება** - სტარტაპის არსებობისთვის მნიშვნელოვანია კარგად იყოს განვითარებული საინვესტიციო გარემო, რაც გულისხმობს იმას, რომ სტარტაპისთვის ხელმისაწვდომი უნდა იყოს ინვესტიციის მოზიდვა მისი არსებობის სხვადასხვა ეტაპზე. მათ შორის: სანყის ეტაპზე, ე.წ სიდ ეტაპზე (Seed stage), როდესაც ძირითადი დამფინანსებლები ე.წ „ანგელოზი ინვესტორები“ (Angel investors) არიან, VC ფონდები, ანუ ვენჩურული ფონდები და ინვესტორები, ბიზნეს სესხები, საგრანტო კომპონენტი და ა.შ. რაც ასე თუ ისე საქართველოშიც აქტიურად არის წარმოდგენილი.

■ **მენტორთა ქსელი** - იმისათვის, რომ თქვენი სტარტაპი წარმატებული იყოს მნიშვნელოვანია გამოცდილ ადამიანებთან „მეგობრობა“, მენტორი - ბუსტად ასეთი ადამიანია, ის ეხმარება სტარტაპს განვითარებასა და წინსვლაში და სანაცვლოდ შესაძლოა არაფერი მოგთხოვოთ, ან მცირე წილში შემოვიდეს ან რაიმე სხვა მოლაპარაკება გქონდეთ მასთან. თუმცა მენტორების არსებობა და სტარტაპებით დაინტერესება ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია.

■ **მთავრობა** - საკანონმდებლო ბაზის მომზადების და შესაბამისი კანონების შემუშავების დონეზე, რომელთა მიზანიც მენარმეობის მხარდაჭერა იქნება.

■ **უნივერსიტეტები** - უმაღლესი სასწავლო დაწესებულებები ყველა განვითარებულ ეკო-სისტემაში ძირითადი მოთამაშეები არიან, მათი ძირითადი ამოცანა სამენარმეო აზროვნების განვითარება და სტუდენტების ხელშეწყობაა თავიანთი სტარტაპების წამოწყების ეტაპზე.

ეს არის მცირე ჩამონათვალი სტარტაპ-ეკოსისტემის მონაწილეებისა, რომელთა ერთობლივი მუშაობაც განაპირობებს სტარტაპ ეკო-სისტემის აქტიურ და წარმატებულ მუშაობას და უზრუნველყოფს წარმატებული მენარმეების (entrepreneur) არსებობას ქვეყანაში.

■ დავალება

მოიძიეთ ინფორმაცია წარმატებული ქართული სტარტაპის შესახებ და მოამზადეთ 2 ნუთიანი პრეზენტაცია, რომელშიც იქნება შემდეგი ინფორმაცია:

- პრობლემის ანალიზი რომელსაც სტარტაპი ჭრის
- პრობლემის გადაჭრის გზები და პროდუქტის აღწერა
- სტარტაპის განვითარების ეტაპები და სამომავლო გეგმები
- არსებობის შემთხვევაში კონკურენტი კომპანია ქართულ ან საერთაშორისო ბაზარზე

შემსრულებელი: თამთა გველესიანი

BTU

ბიზნესისა და
ტექნოლოგიების
უნივერსიტეტი

