

სტარტაპის წარმატებაზე მოქმედი ფაქტორები

თამარ აბუაშვილი

სტუ-ს ასოცირებული პროფესორი

ნატო გეგენავა

სტუ-ს ასოცირებული პროფესორი

რეზიუმე

* * * *

თანამედროვე მსოფლიოს ბიზნეს გარემო განაპირობებს უახლესი ტექნოლოგიური სისტემებისა და ტრადიციული ბიზნესის ერთგვარი შერწყმით პროცესებით, რომელიც სულ უფრო მეტად აქტუალური ხდება. დღეისათვის სტარტაპები წარმოადგენს ერთ-ერთ უახლეს მიმართულებას ზოგადად ბიზნეს ინდუსტრიაში. მეტად აქტუალურია არამხოლოდ სტარტაპების განვითარების მიმართულების შესწავლა, არამედ ის თუ რა გარემოებებს უკავშირდება მისი ამგვარი პოპულარობა და რაში მდგომარეობს მისი წარმატების საიდუმლო.

აღნიშნული ფაქტორები წარმოადგენს დღეისათვის ალბათ იმ ძირითად პრაქტიკულ დეტალებს, რომლების გათვალისწინებაც უმთავრესი მნიშვნელობის ხდება სტარტაპის ფუნქციონირებისათვის, რადგანაც ეს მიმართულება ჯერ კიდევ წარმოადგენს ერთ-ერთ უახლეს სიტყვას თანამედროვე ბიზნესში.

საკვანძო სიტყვები: ახალი კომპანიები, სტარტაპი, ტექნოლოგია, ინოვაცია, წარმატება.

FACTORS EFFECTING STARTUP SUCCESS

Tamar Abuashvili

Associate Professor of GTU

Nato Gegenava

Associate Professor of GTU

RESUME

The business environment of the modern world is characterized by a combination of the latest technological systems and traditional business, which is becoming increasingly relevant. Today, startups are one of the newest trends in the business industry in general. It is very important not only to study the direction of the development of the stages, but what the circumstances are related to its popularity and what is the secret of his success.

These facts constitute presently the basic practical details that take into consideration the importance of the startup function, because this direction is still one of the most recent words in modern business.

Keywords: New companies, startups, technology, innovation, success.

ახალი კომპანიები, ძირითადად სტარტაპები, როგორც წესი, ხშირ შემთხვევაში ვერ აღწევენ დიდ წარმატებას და მათი მოღვაწეობა ერთი წლის ვადაში სრულდება, ზოგიერთის სასიცოცხლო ციკლი შეიძლება სამ წლამდეც გაგრძელდეს, მაგრამ საბოლოოდ ისინიც კი ვერ ახერხებენ "გადარჩენას" ბაზარზე.

გამომდინარე იქიდან, რომ სტარტაპი წარმოადგენს კომპანიას, რომელიც ფაქტიურად განვითარების საწყის ეტაპზე იმყოფება, ხშირად საჭიროებს გარკვეული სახის ინვესტიციებსა და დაფინანსებას, რათა მიღწეულ იქნას კომპანიის მიზნები და მოხდეს პროდუქტის წარმოება.

გარდა ამისა, დამწყები ქვეყნის (საქართველოს) სტარტაპებისთვის გასათვალისწინებელია ის ძირითადი პრობლემებიც რაც შეიძლება შეხვდეთ საქმიანობის დაწყების შემდეგ:

- სტარტაპების გაურკვეველი მომავლის გამო ხშირად ხდება თანამშრომელთა გადინება უკეთესი სამსახურის გამოჩენის შემთხვევაში;
- ზრდის სწრაფი ტემპები და მაღალი შემოსავლების მიღების მოლოდინი არის როგორც მოტივატორი, ასევე დემოტივატორი (წარუმატებლობის შემთხვევაში);
- გამოცდილი ადამიანები და კომპანიები ხშირად გვერდს უვლიან ბიზნეს გეგმას და ისე ახდენენ სტარტაპის დაწყებას, რაც ასევე ერთგვარი უარყოფითი ფაქტორია;
- კრედიტით/ინვესტიციით დაწყებული ბიზნესი კარგი ალტერნატივაა სტარტაპის შესაქმნელად, მაგრამ საკუთარი ფულის ჩადება საქმეში, არ წარმოადგენს უარყოფით ფაქტორს.

თანამედროვე ბიზნესის სხვადასხვა დარგები აქტიურად ცდილობენ გამოიყენონ ინოვაციებსა და ტექნოლოგიურ პროგრესზე დაფუძნებული მიმართულებები, რაც ავტომატურად აისახება სტარტაპების ზრდის უსწრაფეს ტემპებში.

რა განაპირობებს სტარტაპების ზრდისა და პოპულარობის მთავარ ფაქტორებს?

პირველ რიგში აუცილებელია განვიხილოთ მისი უმთავრესი ღირებულება - ინოვაცია. იგი ფაქტიურად ცვლის ამა თუ იმ სფეროში პირვანდელ შეხედულებებსა და დამოკიდებულებებს, სწორედ ინოვაციის საშუალებით ხდება უახლესი ტექნოლოგიების ათვისება, მათი გამოყენება და სრულყოფის ხარჯზე იქმნება ახალი პროდუქტი.

უფრო მარტივად - ინოვაციური საქმიანობით კომპანია ცოდნისა და ტექნოლოგიების ხარჯზე ახ-

დენს ამ ცოდნის ერთგვარ გარდასახვას უახლეს, ხშირ შემთხვევაში აქამდე სრულიად უცნობ პროდუქტად.

სწორედ სტარტაპების ინოვაციურობა გვევლინება მათივე გადარჩენისა და შემდგომი წინსვლის მთავარ გარანტად.

ინოვაციური ბიზნესი დამახასიათებელი ნიშნებით შეიძლება ოთხ ძირითად პუნქტად დავყოთ:

- ინოვაციური საქმიანობა საკუთარ შედეგში გულისხმობს არსებითი სიახლის შემოტანასა და დანერგვას;

- ინოვაციური პროდუქტი ითვისებს ბაზარზე არსებული მოთხოვნის იმ ნაწილს, რომლის დაკმაყოფილებაც ფაქტიურად ვერ შეძლო ტრადიციულმა ბიზნესმა;

- სტარტაპები (ინოვაციური ბიზნესი) ხასიათდება მაღალი რენტაბელობით, ანუ მათ აქვთ პოტენციალი ზოგადად დარგში არსებულ საშუალო ეკონომიკურ მოგებაზე უფრო მეტს მიაღწიონ;

- გამოირჩევიან რისკის მაღალი მაჩვენებლით, რადგანაც ინოვაციები ფაქტიურად შედის თავისათვის უცნობ ახალ გარემოში და გაურკვეველია სავარაუდო შედეგი.

საინტერესოა იმის გამორკვევაც თუ რა განაპირობებს მაღალ რისკიანობას აღნიშნულ ბიზნესში. სტარტაპები ფაქტიურად ინოვაციური პროდუქტისა და სიახლეების მუდმივი ძიების პირობებში ერთგვარ ბუნდოვან გეგმას მიჰყვებიან, რომლის შედეგებიც ავტომატურად გაურკვეველია, რასაც ემატება ზოგადად წარმატებული სტარტაპების პროცენტული სიმცირე. საერთო ჯამში კი იზრდება რისკები.

ინოვაციებზე დაფუძნებული ბიზნესის წამოწყების შედეგი ხშირად შეიძლება ბაზარზე არსებულ მოთხოვნასაც კი უსწრებდეს, გამომდინარე აქედან რისკი იმისა რომ ჩვენს პროდუქტზე იქნება მოთხოვნა - დაბალია, მაგრამ ხშირად დგება ისეთი გარემოება, რომ პროდუქტი წინ უსწრებს მოთხოვნას და მხოლოდ მომავალში შეიძლება გაამართლოს მან და არა იმ პერიოდში როდესაც იწყებს წარმოებას.

გამომდინარე იქიდან, რომ რისკ ფაქტორები საკმარისად მაღალია, აუცილებელია სტარტაპის დაწყებასთან ერთად კარგად იქნას შესწავლილი მისი (ინოვაციური ბიზნესისა თუ საქმიანობის) მთავარი პრინციპები, რომლებიც უმნიშვნელოვანეს ნაპირობას წარმოადგენენ ზოგადად ინოვაციური საკითხების შესწავლისათვის:

ინოვაციური ბიზნესის პრინციპები და წესები შემდეგი სახით შეიძლება იქნას ჩამოყალიბებული:

- ინოვაციური საქმიანობის განხორციელების ადგილი არ შეიძლება მოიცავდეს რაიმე ერთ კონკრეტულ ლოკაციას, არამედ იგი საჭიროა განხილულ იქნას როგორც გლობალური პროდუქტი, რომელსაც აქვს განვითარების რამდენიმე მიმართულება და აუცილებელია ყოველი მათგანის განხილვა როგორც პოტენციური განვითარების არხი;

- ინოვაციური საქმიანობა უპირატესობებით სარგებლობს ტრადიციულთან მიმართებაში;

- მისი დაგეგმვის სტანდარტები უზრუნველყოფს ამ უპირატესობას და მომგებიან პოზიციას ტრადიციულთან მიმართებაში;

- ინოვაციაზე დაფუძნებული და კარგად დაგეგმილი სტარტაპები, მეწარმეს აძლევს კარგ შანსს, კონკურენციის მაღალ პირობებშიც კი მიაღწიოს წარმატებას და მოგვევლინოს როგორც ბაზრის ლიდერი.

რაც შეეხება სიახლის (ახალი პროდუქტის) მასშტაბებს, შეიძლება იყოს როგორც მსოფლიო მნიშვნელობის, ასევე ქვეყნის შიგნით დარგობრივი ან თუნდაც საფირმო ინოვაცია.

წარმატების კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია რადიკალური ინოვაციები, ისინი წარმოადგენენ ჩვენთვის აქამდე კარგად ცნობილი დარგის ახლებურ ხედვას, რომლის მეშვეობითაც მოხდა ძირეული ცვლილებები ზოგადად მიმართულებაში, იქნება ეს რაიმე კონკრეტული საქონელი თუ მომსახურება და სწორედ ამ ცვლილებების შედეგად გარდაიქმნა მთლიანი სისტემა.

ძირითადად მსგავსი რადიკალური ცვლილებები ეხება როგორც ტექნიკის, ასევე ტექნოლოგიური მიმართულების პროგრესს, რომლის ყველაზე ნათელ მაგალითებად უახლესი წარსულიდან შეიძლება ჩაითვალოს:

- თანამედროვე კომპიუტერული ტექნოლოგიების გამოგონება;

- მობილური ტელეფონის გარდაქმნა სმარტფონებად;

- თხევად-კრისტალური ტელევიზორების გამოგონება და ა.შ.

კიდევ ერთი განმასხვავებელი ნიშანი ინოვაციების ბუნებისა მდგომარეობს იმ რეალურ ცვლილებაში, რასაც უშუალოდ შექმნილი პროდუქტი გვთავაზობს:

გამაუმჯობესებელი - მსგავსი ტიპის ინოვაციები შეიძლება დავუკავშიროთ პროდუქტის ერთგვარ ევოლუციას, რომლის შედეგადაც გადავდივართ განვითარების ახალ ეტაპებზე;

ფსევდოინოვაცია - აღნიშნული სახელის ქვეშ მოიხსენიებენ ინოვაციის ისეთ სახეს, რომელიც არ გვთავაზობს რაიმე ძირეულ ცვლილებებს, არამედ მხოლოდ მარტივი გარდაქმნების საფუძველზე ქმნის ერთგვარ ახალ პროდუქტს.

პროდუქტული ინოვაცია - ამ შემთხვევაში იქმნება სრულიად ახალი პროდუქტი, რომელიც აქამდე არ ხვდებოდა ბაზარზე მომხმარებელს, რაც თავისთავად ამართლებს დასახელებას.

ტექნოლოგიური ინოვაცია - აქ არ არის ნაგულისმევი რაიმე კონკრეტული პროდუქტი, არამედ საუბარია წარმოების ახალ მეთოდებზე, რომლის დანერგვაც რადიკალურ ცვლილებებს გვთავაზობს პროდუქციის აქამდე არსებულ ტრადიციულ მიდგომებთან შედარებით.

ინოვაციების განხილვის შემდეგ უნდა განვიხილოთ უშალოდ ის პოტენციალი, რაც საჭიროა ნებისმიერი წარმატებული სტარტაპისათვის, რადგანაც მხოლოდ იდეა და სურვილი ხშირად არ არის საკმარისი, ასეთ დროს აქტუალური ხდება დამატებითი კომპონენტები, რომლებიც შემდეგი სახით შეიძლება იქნას ჩამოყალიბებული:

- ინტელექტუალური რესურსები;
- ფინანსები;
- პერსონალი;
- ტექნოლოგიები.

ინტელექტუალური რესურსები, იგივე პერსონალია, მაგრამ ამ შემთხვევაში საუბარია შედარებით გლობალურ შეხედულებაზე, რაც აერთანებს მთლიანად კომპანიის განათლებასა და მთელ იმ ინტელექტუალურ ბაზას, რისი მეშვეობითაც ხდება საქმიანობის განხორციელება.

აქ აქცენტები კეთდება შემოქმედებითობაზე, ინოვაციურ ხედვებსა და გლობალურ აზროვნებაზე, რაც პირდაპირპროპორციულად აისახება შემდგომ პროგრესზე.

ფინანსები - ერთ-ერთი ყველაზე მტკივნეული საკითხია ინოვაციური სტარტაპებისათვის, რადგანაც მსგავს სისტემებზე დაფუძნებული კომპანია მუდმივად მოითხოვს ახალ ფინანსებს და შეიძლება ტრადიციულისგან განსხვავებით ბევრად მეტსაც კი საჭიროებდეს, რომლის მოძიებაც შიდა სახსრებით საწყის ეტაპზე ფაქტიურად შეუძლებელია.

გამომდინარე აქედან სტარტაპების განვითარება ფინანსური კუთხით შეგვიძლია დავოთ ორ ნაწილად:

1. განვითარების საწყისი სტადია, როდესაც ფირმა მთლიანად დამოკიდებულია მოძიებულ სახსრებზე და ფაქტიურად ინვესტორების მხრიდან განეული დახმარების შედეგად ახდენენ პროდუქტის წარმოებას.

2. განვითარების შემდგომ ეტაპზე წარმატებული პოზიციონირების შედეგად კომპანია აღწევს ფინანსური შესაძლებლობის იმ დონეს, რომ უკვე შეუძლია ნელ-ნელა გადაერთოს შიდა დაფინანსებაზე და თავად უზრუნველყოს საკუთარი დაფინანსება.

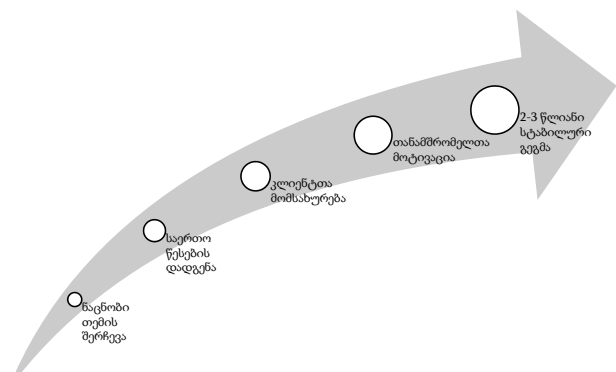
პერსონალი - ამ შემთხვევაში უკვე აქტუალური ხდება იმ პერსონალის სწორად შერჩევა, რომელიც უშალოდ წარმოების პროცესებს განაპირობებს.

საქმიანობის სფეროდან გამომდინარე ხშირია პერსონალის სწრაფი ცვლა და ამ დროს უკვე ლიდერის როლი იძენს აქტუალობას, რადგანაც მასზეა დამოკიდებული სწორად დააკომპლექტოს პერსონალი და შემდეგ უზრუნველყოს მისი სწორი მიმართულებით განვითარება.

ტექნოლოგიური კომპონენტის ქვეშ ძირითადად განიხილება ყველა ის შესაძლებლობა რაც კომპანიას აქვს განვითარებისათვის, რადგანაც როგორც არაერთხელ აღინიშნა წინსვლის მრავალი მიმართულება აქვს ტექნოლოგიურ ინოვაციებს და საჭირო ხდება მისი კოორდინირება.

ზემოთ განხილული პუნქტები წარმოადგენს ინოვაციური სტარტაპების წარმატებული დაგეგმვისა და განხორციელების მთავარ წინაპირობებს, რაც საერთო ჯამში სინერგიული ურთიერთქმედების საფუძველზე ქმნის ერთობლივ და რაც მთავარია წარმატებულ პროდუქტს. გთავაზობთ დადებითი შედეგების მომტან ერთგვარ ბიზნეს სქემას:

სქემა: სწორი განვითარების ფაქტორები სტარტაპებისთვის



სქემაში განხილული პუნქტები წარმოადგენს დამწყები სტარტაპ ორგანიზაციების ერთგვარ სამოქმედო გეგმას, რომლის მიხედვითაც ემატება სიცოცხლისუნარიანობა კომპანიას და აძლევს შანსს დაიმკვიდროს საკუთარი ადგილი ბიზნესში.

ბამოყენებული ლიტერატურა

1. ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაცია, "მეწარმის სამაგიდო წიგნი", თბილისი 2008;
2. ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაცია, კვლევა "ბიზნეს გარემო საქართველოში", თბილისი 2008;
3. დე ლა მედინა ს., გჰოსეინ ტ., უცხოური ინვესტიციების საწყისები, მსოფლიო ბანკი 2013.
4. საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის;
5. განათლების, მეცნიერებისა და ტექნოლოგიური განვითარების ფონდი <http://tsfund.ge/>;
6. საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო www.gita.gov.ge;