

მეორად ბაზარს. ეს პირობა მისთვის არახელსაყრელიც არის, რადგან სწრაფად იზრდება მოთხოვნა უახლეს ტექნოლოგიებზე და მოწყობილობათა სრულყოფილ მოდელებზე.

ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ საოპერაციო ლიზინგი ვერ უზრუნველყოფს ლიზინგგამცემის სრული დანახარჯების კომპენსაციას ძირითადი სალიზინგო პერიოდის განმავლობაში. იგი უახლოვდება ჩვეულებრივ იჯარას, თუ არ გავითვალისწინებთ ლიზინგგამცემსა და ლიზინგის საგნის მწარმოებელს შორის დამოკიდებულებას.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. ბერიშვილი, ხ., საქართველოში ლიზინგის არსებული მდგომარეობა და განვითარების პერსპექტივები: - თბ.: უნივერსალი, 2009. - 132გვ.
2. კიკუტაძე, ვ., ლიზინგი თეორია და პრაქტიკა - თბ.: უნივერსალი, 2008. - 152გვ.
3. ლიპარტელიანი ნ., ლიზინგი: (თეორია და პრაქტიკა) - თბ.: ლამპარი, 2006 - 85გვ.
4. www.mof.ge.
5. www.worldbank.org.

სტარტაპების განვითარების ინოვაციური ტენდენციები აღმოსავლეთ პარტნიორობის

Innovative Trends of Start-Up Development in the Frame of Eastern Partnership

ირინა ბენია – თბუ -ს ასოცირებული პროფესორი, irinabenia1984@gmail.com

Irina Benia – Associate Professor, THU, irinabenia1984@gmail.com

აბსტრაქტი. განათლება, მეცნიერება და ახალგაზრდობა ის ცენტრალური ღერძია, რაზეც ჩვენი რეგიონის დასავლეთთან ინტეგრირება და მთელი მომავალი დამყარებული. პოსტინდუსტრიული ეპოქა ახალი გამოწვევების წინაშე გვაყენებს, სადაც წამყვანი როლი კრეატიულ აზროვნებასა და ციფრულ ტექნოლოგიებს ენიჭება. აღმოსავლეთ პარტნიორობის განზომილება ევროკავშირთან ურთიერთობის უფრო გაღრმავებული საფეხურია, რომლის არაერთი კონკრეტული შედეგი უკვე ვიხილეთ, კერძოდ დაჩქარდა რეფორმები, გაუმჯობესდა ბიზნეს გარემო, ლიბერალური გახდა საგადასახადო პოლიტიკა, შეიქმნა სტარტაპების განვითარებისა და ფართოდ დანერგვის ხელსაყრელი პირობები, რამაც მეწარმეებისთვის შანსები მნიშვნელოვანწილად გაზარდა. გლობალიზაციის შეუქცევადი პროცესის მოწინააღმდეგეთა არგუმენტების საწინააღმდეგოდ უნდა აღვნიშნოთ, რომ დღესდღეობით არსებული სამეცნიერო და ბიზნეს გარემო, ტექნოლოგიები და მათზე ხელმისაწვდომობა ნებისმიერ მონდომებულ ადამიანს უფრო მეტ შესაძლებლობას აძლევს, რათა თავისი ბიზნეს იდეა რეალობად აქციოს, შეძლოს გახდეს მიკრო მეწარმე და საკუთარი წვლილი შეიტანოს ეკონომიკის ზრდაში.

სტარტაპი დაწყები ბიზნესის ერთ-ერთი ფორმაა, რომელიც განმეორებადი და მასშტაბირებადი ბიზნეს მოდელის ძიებაშია. მასშტაბირებადი ეწოდება პროდუქტს, რომელსაც გლობალურ

ბაზარზე გასვლის დიდი პოტენციალი აქვს, რადგან ბაზარი და მოთხოვნა საკმარისად დიდია. სწორედ ეს უწყობს ხელს სტარტაპს მოკლე დროში უზრუნველყოს დიდი შემოსავლის მიღება, რაც ინვესტორებს ყველაზე მეტად ხიბლავთ.

საკვანძო სიტყვები: სტარტაპი, ბიზნეს აქსელერატორი, ინკუბატორი, აღმოსავლეთ პარტნიორობა, მასშტაბირებადი ბიზნესი მოდელი.

Abstract. Education, science and youth are the central axis on which is based our region's western integration and generally for the whole future. The post industrial era poses new challenges for us where the leading role is given to the creative thinking and digital technologies. Contrary to the arguments of the opponents of globalization process we must point that today current scientific and business environment, also modern technologies gives any aspiring person more opportunity to make their business idea a reality. The Eastern Partnership dimension is a deeper step in relations with the European Union. More than twenty successful steps we have already seen, some of them are that business environment has improved, reforms have accelerated, tax policy has become liberal, favourable conditions for the development and widespread introduction of start-ups have been created, which greatly increased the chances for entrepreneurs. Start-up is one form of novice business which is in search of a repeatable and scalable business model. Scalable is called a product that has great potential to enter the global market.

Keywords: Start-up, Business Accelerator, Incubator, Eastern Partnership, Scalable Business Model.

ევროკავშირთან დადებული ასოცირების შეთანხმების იმპლემენტაციის ფონზე მიმდინარე მოვლენებმა თვალნათლივ დაგვანახა, რომ ეკონომიკაში მამოძრავებელი ძალაა ინოვაციების დანერგვა, რომლის უკანაც ახალი, პროგრესულად მოაზროვნე თაობა დგას. განათლება, მეცნიერება და ახალგაზრდობა ის ცენტრალური ღერძია, რაზეც ჩვენი რეგიონის დასავლეთთან ინტეგრირება და მთელი მომავალია დამყარებული. პოსტინდუსტრიული ეპოქა ახალი გამოწვევების წინაშე გვაყენებს, სადაც წამყვანი როლი კრეატიულ აზროვნებასა და ციფრულ ტექნოლოგიებს ენიჭება.

აღმოსავლეთ პარტნიორობის განზომილება ევროკავშირთან ურთიერთობის უფრო გაღრმავებული საფეხურია, რომლის არაერთი კონკრეტული შედეგი უკვე ვიხილეთ, კერძოდ დაჩქარდა რეფორმები, გაუმჯობესდა ბიზნესგარემო, ლიბერალური გახდა საგადასახადო პოლიტიკა, შეიქმნა სტარტაპების განვითარებისა და დანერგვის ხელსაყრელი პირობები, რამაც მეწარმეებისთვის შანსები მნიშვნელოვნად გაზარდა. გლობალიზაციის შეუქცევადი პროცესის მოწინააღმდეგეთა არგუმენტების საწინააღმდეგოდ აუცილებლად უნდა აღვნიშნოთ, რომ დღესდღეობით არსებული სამეცნიერო და ბიზნესგარემო, ტექნოლოგიები და მათზე ხელმისაწვდომობა ნებისმიერ მონდომებულ ადამიანს უფრო მეტ შესაძლებლობას აძლევს, რათა ბიზნეს იდეა რეალობად აქციოს, შეძლოს

გახდეს მიკრო მეწარმე და საკუთარი წვლილი შეიტანოს ეკონომიკის ზრდაში.

დღითიდღე იკვეთებიან ისეთი ახალგაზრდები, რომლებიც ცდილობენ მოწინავე ტექნოლოგიების საშუალებით შექმნან სიახლეები და მათი იმპლემენტაციის საშუალებით ბევრად გამარტივებულად და თანამედროვე მიდგომების გამოყენებით გაუძღვნენ საკუთარ ბიზნესს. ისეთი პროექტები, როგორიცაა ბიზნეს მართონი, კრეათონი, ჰაკათონი და სხვადასხვა ციფრული პლატფორმები ხელს უწყობენ ახალგაზრდების თვითრეალიზაციასა და ინოვაციურ პროექტებზე ინდივიდუალურად მუშაობის შესაძლებლობას. რაც შეეხება ამ პროცესთან დაკავშირებულ ხელისშემშლელ ფაქტორებს, ეს ძირითადად არის ის დიდი კომპანიები, რომლებიც ხშირად აშინებენ პატარა წამოწყებებს, რადგან რთულია კონკურენციის გაწევა. თუმცა არიან კომპანიებიც, რომლებიც პირიქით, ხელს უწყობენ ახალგაზრდების კრეატიული იდეების განხორციელებას და დიდ თანხებსაც დებენ მათ განვითარებაში. ხელისშემშლელ ფაქტორად ითვლება ინფორმაციის ნაკლებობა, ცნობიერების ამაღლება, პრაქტიკულად ეს სერვისიც განვითარების სტადიაზეა და იმედია ახლო მომავალში ყველა ახალგაზრდა მეწარმეს ექნება საქართველოში მიმდინარე მისთვის სასურველი პროექტის შესახებ სრულფასოვან ინფორმაციაზე ხელმისაწვდომობა. არსებობს ბიზნეს იდეები, რომლებიც სხვადასხვა მასშტაბისაა და თითოეულს დაფინანსების წყაროც სხვადასხვა უნდა მოეძებნოთ.

თვითონ სტარტაპი (Startup) დამწყები ბიზნესის ერთ-ერთი ფორმაა, რომელიც განმეორებადი და მასშტაბირებადი ბიზნეს მოდელის ძიებაშია. მასშტაბირებადი (Scaleable) ეწოდება პროდუქტს, რომელსაც გლობალურ ბაზარზე გასვლის პოტენციალი აქვს, რადგან ბაზარი და მოთხოვნა საკმარისად დიდია. სწორედ ეს უწყობს ხელს სტარტაპს მოკლე დროში უზრუნველყოს დიდი შემოსავლის მიღება, რაც ინვესტორებს ყველაზე მეტად ხიბლავთ. კოტეჯური ბიზნესი (Cottage Business) სტარტაპ დაფინანსებისთვის მთლად რელევანტური იდეა ვერ იქნება, რადგან მას მასშტაბირების ნაკლები პოტენციალი აქვს, თუმცა მას თავისი უპირატესობები გააჩნია, რაც ინდივიდუალურ საქმიანობაში წარმატებას გულისხმობს.

ჰაკერი, ჰასლერი და ჰიფსტერი (Hacker Hustler, Hipster) სხვა კონტექსტში უკვე ცნობილია საქართველოში, სტარტაპ სფეროში კი ეს სამი აღნიშნავს სტარტაპ გუნდის საუკეთესო კომბინაციას. ჰაკერი გუნდის წევრია, რომლის ძლიერი მხარეა პროგრამული კოდის წერა, ჰასლერი არის ძლიერი ბიზნეს სტრატეგი, ჰიფსტერმა იცის საუკეთესო დიზაინის შექმნა პროდუქტისთვის. რაც შეეხება დაფინანსების წყაროების მოძიებას, ბიზნეს-ანგელოზი, ანუ ენჯელ-ინვესტორი, ეძებს აუთვისებელ ბაზარს, აფინანსებს ადრეული განვითარების ეტაპზე მყოფ ინოვაციურ და ტექნოლოგიურ სტარტაპებს; ამ მხრივ, ნიჭიერ ახალგაზრდებს აქვთ შანსი ინოვაციური პროექტები წარუდგინონ მათ.

სარისკო კაპიტალი (Venture Capital), ანუ ვენჩურული ინვესტიცია გულისხმობს კერძო ინვესტორთა მიერ შექმნილ ორგანიზაციას, რომელიც აფინანსებს ადრეული განვითარების ეტაპზე მყოფ სხვადასხვა ინოვაციურ და ტექნოლოგიურ სტარტაპებს, რომლებიც მოგებაზე უცებ ვერ გავლენ, მაგრამ შეუქცევადი ზრდის ტენდენცია ახასიათებთ. შედარებით ახალი მეთოდია სახალხო დაფინანსება (Crowdfunding), სადაც სტარტაპ იდეას აფინანსებს ხალხი შესაქმნელი პროდუქტის წინასწარი შეძენის ან კომპანიის წილის შეძენის საშუალებით. მსგავსი გლობალური პლატფორმებია Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe და სხვა. საქართველოში მსგავსი პლატფორმაა InvestMe.ge. სახალხო რესურსი (Crowdsourcing) წყაროა, რომლის საშუალებითაც პირები ან ორგანიზაციები იღებენ საქონელსა და მომსახურებას ინტერნეტის მომხმარებელთა დიდი, შედარებით ღია და ხშირად სწრაფად განვითარებადი ჯგუფისგან. ინტერნეტის საშუალებით სტარტაპი სამუშაოს ანაწილებს გარკვეულ ჯგუფს შორის, შედეგად იქმნება პროდუქტი სახალხო რესურსის გამოყენებით და არა თავად კომპანიის მიერ. კოვიდ პანდემიის პირობებში განსაკუთრებით დაფასდა ეს სექტორი და კიდევ უფრო აქტუალური გახდება მომავალში. ახალგაზრდებისთვის ეს დამატებითი შანსია, რადგან ის რაიმე საბაზისო კაპიტალის ქონას არ მოითხოვს. ღირებულების შეთავაზება (Value proposition) გულისხმობს ფასეულობის შეთავაზებას. ეს არის პროდუქტის ახალი ფუნქცია, რომელიც აგვარებს სამომხმარებლო პრობლემას და სტარტაპს ბაზრისთვის შეუცვლელს ხდის.

აქსელერატორი, ინკუბატორი (Accelerator, Incubator) ეს არის პროგრამები, რომლებიც სტარტაპებს უწევს დახმარებას მენტორების,

სამუშაო გარემოს შექმნისა და ზოგ შემთხვევაში ფინანსების უზრუნველყოფის საშუალებით. ამის მაგალითად გამოდგება სტუ-ს ფაბლაბი, ჯეოლაბი, თბილისისა და ზუგდიდის ტექნოპარკები. სტუდენტებსაც აქვთ საშუალება მენტორთა დახმარებით საკუთარი ბიზნეს იდეის ვალიდურობა უკეთ წარმოაჩინონ პოტენციურ ინვესტორთა წინაშე.

საინტერესოა მომჭირნე სტარტაპის იდეა (Lean Startup), რაც ნიშნავს მოდელს, რომელიც სტარტაპ იდეის დასაბუთებისა და ბაზრის თავსებადობის პოვნისთვის მინიმალური დანახარჯებით მუშაობს. მისი მთავარი ამოცანაა, რაც შეიძლება სწრაფად და იაფად დაამტკიცოს სტარტაპმა ბიზნეს კონცეფცია. ეს ბიზნესის კეთების მეცნიერულად დასაბუთებული მეთოდია და ამ ინოვაციურმა მიდგომამ მსოფლიო აღიარება მოიპოვა.

მინიმალურად სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტი (Minimum Viable Product/MVP) არის პროდუქტის თავდაპირველი ვერსია, რომელიც მოიცავს მხოლოდ იმ თვისებებს, რაც საჭიროა პროდუქტის ბაზარზე გასაშვებად და გასატესტად. შედეგად, პროდუქტის საბოლოო ვერსიაში დარჩება მხოლოდ ის ფუნქციები, რაც მყიდველის არჩევანს განაპირობებს.

ადრეული მომხმარებლები (Early adopters ან beachhead market) არიან სტარტაპ პროდუქტის პირველი „ამტაცებლები“. ეს არის ვიწრო სეგმენტი, რომლისთვისაც პროდუქტის ახალი ფასეულობა ყველაზე აქტუალურია, რაც მას ყველაზე ადვილად მოპოვებად ბაზრად ხდის სტარტაპისთვის. ეს თვისება ინოვაციების პრიორიტეტულობას უსვამს ხაზს.

ტრაქცია (Traction) დადებითი უკუკავშირის მიღებაა პოტენციური მომხმარებლებისა და ბაზრისგან, დადასტურება, რომ ადამიანები ნამდვილად ყიდულობენ და იყენებენ საქონელს, რისი ჩვენებაც ყველაზე დამაჯერებელია ინვესტორისთვის, რატომ უნდა ჩადოს ფული სტარტაპში.

სტარტაპების იდეა ცალსახად ინოვაციური ტექნოლოგიების გამოყენებასთან და დანერგვასთან არის დაკავშირებული. სამწუხაროა, რომ ხშირ შემთხვევაში სტარტაპ იდეას არ აქვს საკუთარი სახსრები, სჭირდება ენჯელ-ინვესტორები, ფონდები და სხვა ზემოთჩამოთვლილი წყაროები. შესაძლოა სტარტაპი იყოს ისეთი, რომელმაც ხანმოკლე ვადაში მოიპოვოს გამოყენება და გახდეს ისეთი მოთხოვნადი, რომ არც კი დასჭირდეს დაფინანსება. ამ მიმართულებით აღსანიშნავია, რომ ბოლო პერიოდში საფინანსო სექტორი აქტიურად ჩაერთო სტარტაპების დაფინანსების საკითხში. მაგალითად, ბიზნეს სესხი ახალი შესაძლებლობა გახდა

სტარტაპებისთვის, რათა მათ მოიპოვონ დაფინანსება ამ სტარტაპების განხორციელებისათვის და იდეა რეალობად აქციონ. ეს არის არაჩვეულებრივი წამოწყება, რამდენადაც არ გააჩნია რაიმე ასაკობრივი შეზღუდვა, საკმარისია მხოლოდ სამომავლოდ კარგად გათვლილი და ჩამოყალიბებული ინოვაციური იდეა. სტარტაპებთან დაკავშირებული პროექტები ერთგვარ გამოწვევას წარმოადგენს და მსოფლიო პრაქტიკას თუ გადავხედავთ, აუცილებლად ყველა ინოვაციურად მოაზროვნე ადამიანმა ადექვატურად უნდა მიიღოს ეს გამოწვევა, სცადოს თავისი შესაძლებლობების მაქსიმუმი, რამდენადაც გარკვეული პერიოდის შემდეგ ეს სტარტაპ იდეა მისი შემქმნელისათვის უდიდესი ფინანსური მოგების მომტანი შეიძლება გახდეს.

2016 წლის 17 ივნისს ქვეყნის სწრაფი განვითარების მიზნით საქართველოს მთავრობის რეფორმების ოთხპუნქტიანი გეგმის ფარგლებში ინოვაციური ბიზნესის ხელშეწყობის პროგრამა „სტარტაპ საქართველო“ დაიწყო, რომლის მიზანია, რომ მოქალაქეებს მიეცეთ შანსი განახორციელონ სიახლეზე ორიენტირებული ბიზნეს იდეები. პროგრამის ფარგლებში დაახლოებით სამოცმა ახალგაზრდამ საკუთარი ბიზნეს იდეის რეალიზებისთვის მსხვილი გრანტი მიიღო.¹ პროექტის ყველა ფინანსისტს ერთი კვირის განმავლობაში უტარდებოდათ ტრენინგები საინვესტიციო წინადადებისა და პრეზენტაციის მომზადების საკითხებთან დაკავშირებულ დეტალებზე. ტრენინგებს სილიკონის ველიდან (აშშ) სპეციალურად ამ პროგრამისთვის მოწვეული ექსპერტები უძღვებოდნენ.

პროგრამის განხორციელების შედეგად ქვეყანაში სამეწარმეო სულისკვეთება გაცილებით ამაღლდა, საფუძველი ჩაეყარა უამრავ ახალ ბიზნესს, შეიქმნა არაერთი ახალი სამუშაო ადგილი და მოსახლეობას საკუთარი შემოსავლის წყარო გაუჩნდა.

პროგრამის განხორციელების პირველ ეტაპზე სახელმწიფომ გამოყო 11 მილიონი ლარი, რომლითაც ინოვაციური და მაღალტექნოლოგიური სტარტაპები დაფინანსდა. დღეისათვის პროგრამის ბიუჯეტი 35 მილიონ ლარამდეა გაზრდილი. პროგრამის კოორდინატორები არიან საპარტნიორო ფონდი და ტექნოპარკი. პროგრამის მონაწილე შეიძლება გახდეს

¹ <https://sputnik-georgia.com/economy/20161229/234392538/proeqti-startap-saqarTvelo-dasaxeldnen-meore-etapis-gamarjvbuli.html>

საქართველოს ნებისმიერი მოქალაქე ან პირთა ჯგუფი, ვისაც აქვს სიახლეზე ორიენტირებული, თანამედროვე მოთხოვნებზე მორგებული, ინოვაციური, პერსპექტიული ბიზნეს წინადადება და მისი განხორციელებისთვის ესაჭიროება გარკვეული საწყისი დაფინანსება. EBRD ფორუმის ფარგლებში ცალკე მიმართულება განკუთვნილია ქალი მეწარმეებისათვის, რომელთაც შეუძლიათ მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანონ ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაში მიკროსაწარმოების ჩამოყალიბებით. რეგიონებში მრავლადაა ქალთა კოოპერატივები, რომლებიც აფართოებს ყველის, თაფლის, ჩურჩხელების, ღვინის, რძის პროდუქტების წარმოებას. იმართება შეხვედრები, ევროკავშირის ექსპერტ კონსულტანტები აცნობენ მათ დაფინანსების სხვადასხვა გზებს, ასწავლიან ინოვაციურ მიდგომებს ფინანსური უკუგების მისაღებად.

საქართველოში უნივერსიტეტების ბაზაზე შექმნილია სტარტაპ ინკუბატორები და პრე-აქსელერატორები, რომლებიც ეხმარებიან სტარტაპებს განვითარებაში. თანდათან ყველანაირი პირობა იქმნება იმისათვის, რომ ახალგაზრდებს ჰქონდეთ მოტივაცია, რათა შექმნან საკუთარი სტარტაპი, რომელსაც დროთა განმავლობაში თავიანთი შემოსავლის წყაროდ აქცევენ. ეკონომიკის სამინისტრო ხშირად აცხადებს საგრანტო კონკურსებს სტარტაპ იდეის დასაფინანსებლად, ასევე სხვადასხვა ინიციატივებით გამოდიან ტექნოპარკები. საინტერესოა ცენტრი „IHUB“, რომელიც ხელს უწყობს ინოვაციური იდეების შექმნასა და მრეწველობის განვითარებას, ეხმარება ტექნოლოგიურ სტარტაპებს შექმნან საკუთარი და მსოფლიო დონის პროდუქტები.²

ახალგაზრდებს დიდი რესურსი აქვთ იმისათვის, რომ საკუთარი იდეები და მისწრაფებები რეალურ საქმედ აქციონ, სწორედ ამიტომ გადაწყვიტა თიბისი ბანკმა ცალკე მიმართულება ჰქონოდა სტარტაპებზე.

განვიხილოთ რამდენიმე სტარტაპი, რომლებიც ახალგაზრდებმა შექმნეს:

ინოვაციური პროექტი MARD პროექტის პროგრამა „სტარტაპ საქართველოს“ მაღალტექნოლოგიური სტარტაპების ფინანსურ ეტაპზე მოხვდა. MARD, რაც იმიფრება, როგორც motion augment device, სასიამოვნო სიახლეა გეიმერებისთვის. ამ სტარტაპის დახმარებით მომხმარებელს პარალელურ სამყაროში მოხვედრის საშუალება ექნებათ. ესაა თამაშისთვის

² <https://naec.ge/uploads/postData/Jurnal/N13/11.pdf>

განკუთვნილი მოწყობილობა, რომელიც გარემოს აღიქვამს და მასზე დამატებით ზეგავლენას ახდენს. გუნდმა სტარტაპის განვითარებისთვის 100 000 ლარი მოითხოვა. ეს ტექნოლოგია თავდაპირველად თამაშებისთვის არის გათვლილი, თუმცა მომავალში მის სამოქალაქო თავდაცვისა და სამხედრო შეიარაღების ტექნოლოგიაში გარდაქმნას გეგმავენ.³

ახალგაზრდა წყვილმა საქართველოში ინოვაციური სტარტაპი შექმნა. **”ჩუმი”**- აი ასე ჰქვია ქართულ სტარტაპს, რომელიც მსოფლიოში აღიარებული Silent Disco-ს ანალოგს წარმოადგენს. სტარტაპის შექმნის იდეა დამფუძნებლებს სადამოს საათებში ხმაურზე დაწესებული რეგულაციების გამო გაუჩნდათ. მათ გადაწყვიტეს, რომ ამ სტარტაპით მათთვის, ვისაც გართობა სურს და უყვარს ღამის საათებში, სასურველი სერვისი შეეთავაზებინათ. **”ჩუმი”** არის Silent Disco-ს ანალოგი. წვეულება, სადაც ყველა მსმენელი მუსიკას უსმენს უსადენო, მანათობელი ყურსასმენით. **”ჩუმი”** არის შესაძლებლობა ერთ სივრცეში, ერთდროულად დაუკრას სამმა DJ-მ, მსმენელმა კი მოუსმინოს მისთვის სასურველ DJ-ს.

თიბისი ბანკის პროგრამა „სტარტაპერი“ Garage48-სა და IMPACT HUB-ის ერთობლივ სტარტაპ პროექტს შეუერთდა. პროექტის ფარგლებში 2016 წლის 26-29 ოქტომბერს ქუთაისში შედგა საქართველოში პირველი სტუდენტური სტარტაპ ბანაკი. ეს არის ინტენსიური კურსი, რომელიც მიზნად ისახავს ინოვაციური იდეების განვითარებას და სტარტაპის დასაწყებად საჭირო ძირითადი ცოდნის მიღებას. ღონისძიებაში მონაწილეობის მისაღებად სამოცზე მეტი მსურველი დარეგისტრირდა. სტარტაპ ბანაკში ის ახალგაზრდები მონაწილეობდნენ, რომლებსაც აინტერესებდათ მეწარმეობა, ჰქონდათ კონკრეტული იდეები ტექნოლოგიების მიმართულებით და სურდათ, ეს იდეები რეალობად ექციათ.⁴

სტარტაპები ქართული ეკონომიკის ყველაზე დინამიურ და სწრაფად მზარდ ნაწილს წარმოადგენენ. დღევანდელი მხარდაჭერა მათთვის მეტად მნიშვნელოვანია, რომლის შედეგსაც კი ალბათ სულ ცოტა ხნის შემდეგ ვიხილავთ.

³ <https://bpn.ge/teqnologiebi/25797-qarthveli-akhalgazrdebis-startapi-momkhmarebels-paralelur-samyaroshi-mokhvedris-sashualebas-adzlevs.html?lang=ka-GE>

⁴ <http://netgazeti.ge/news/256643>