

აჭარაში ბიზნეს-ინკუბატორების დაფუძნების პერსპექტივა

დავით ჩერქეზიშვილი
სტუ-ს დოქტორანტი

ისეთ დროს, როცა საქართველოში დასასრულს მიუახლოვდა საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა, რისი თქმის საფუძველსაც გვაძლევს ძირეული რეფორმების დამთავრება, ქვეყანაში ჯერ კიდევ არ არის ჩამოყალიბებული საშუალო ფენა და მოსახლეობის დიდი ნაწილი დაუსაქმებელი და გაღატაკებულია. იგივე მდგომარეობაა აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში.

საუურნალო-საგაზეთო სტატიებში თუ სხვადასხვა საკონფერენციო გამოსვლებში ქართველი მეცნიერები ამის მრავალ მიზეზს ასახელებენ, კერძოდ: მაღალ გადასახადებს, კრედიტების სიძვირეს და ხელმიუწვდომლობას და ა.შ.; ასეთი პრობლემები არ ჰქონდათ ევროპის ყოფილ სოციალისტურ ქვეყნებს – ჩეხეთს, უნგრეთს, პოლონეთს და სხვებს, მაგრამ მათაც გარკვეულ პერიოდამდე ვერ შეძლეს სათანადო განვითარება.

ჩვენ და აღმოსავლეთ ევროპის ზემოთაღნიშნული ქვეყნები ერთნაირი სასტარტო პირობებით დავადექით საბაზრო ეკონომიკის განვითარების გზას. დღეისათვის მათ დიდი წარმატებები აქვთ, ჩვენ კი არა. ამას მათ მიადწიეს ბიზნეს-ინკუბატორების შექმნით და განვითარებით. ამჟამად, პოლონეთში – 300 ბიზნეს-ინკუბატორია, გერმანიაში – 330, ჩეხეთში – 20, უნგრეთში – 48 [1, გვ. 68], საქართველოში კი არც ერთი. არ არის შექმნილი ბიზნეს-ინკუბატორები აჭარაშიც.

რას წარმოადგენს ბიზნეს-ინკუბატორი? მას სხვადასხვანაირად განმარტავენ [2, გვ. 5]:

➤ **რაისი და მიტიუზი:** „ინკუბატორები წარმოადგენენ ახლადწარმოქმნილ საწარმოებს, რომელთა მიზანია დამწყები კომპანიების განვითარება“;

➤ **აშშ ბიზნეს-ინკუბატორების პროვნული ასოციაცია:** „ბიზნეს-ინკუბატორი არის ეკონომიკური განვითარების ინსტრუმენტი მიმართული სამეწარმეო კომპანიების წარმატებული თვითრეალიზაციისა და დაჩქარებული განვითარებისათვის, მათთვის კომერციული საქმიანობის მხარამჭერი მომსახურებისა და რესურსების კომპლექსის გადაცემით“;

➤ **ევროპოშისია:** „ბიზნეს-ინკუბატორები ეს არის ახლადწარმოქმნილი ფირმების მჭიდრო კონცენტრაციის ადგილი. მისი მიზანია მათთვის საერთო ინფრასტრუქტურის მქონე მოდულიური ტიპის სათავსოების გადაცემით, მენეჯერული მხარდაჭერით და დამხმარე მომსახურების გაწევით მათი ზრდისა და გადარჩენის

შანსის ამაღლება“.

არსებობს სხვა განმარტებებიც. მათი მრავალფეროვნების მიუხედავად ეს არის სტრუქტურა, რომელშიც განლაგდებიან ახლადგახსნილი მცირე და საშუალო ფირმები და აქ მათ ექნებათ ბიზნესის სწავლის და განვითარების პირობები. ისინი 3-6 თვის განმავლობაში უფასოდ მიიღებენ ყოველნაირ მომსახურებას და როცა დაეუფლებიან კარგად თავის საქმეს, შემდეგ დამოუკიდებლად, უკვე საკუთარი ხარჯით, აგრძელებენ საქმიანობას.

აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში ეს საქმე დაიწყო 90-იანი წლებიდან და დღესაც გრძელდება. ყოველ წელს ათასობით საწარმოს ინკუბირება სწორედ ბიზნეს-ინკუბატორში ხდება. ასე „გამოჩეკილ-გამოზრდილ“ მეწარმეს უკვე აღარ ეშინია ბიზნესის რისკების და იგი სათანადო ცოდნით შეიარაღებული, დამოუკიდებლად წარმატებით მუშაობს.

აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში ეს საქმე თავის თავზე აიღეს ადგილობრივმა მართვის ორგანოებმა (მუნიციპალიტეტებმა). მათ ამისათვის გამოყვეს შენობებიც, საოფისე ტექნიკაც და სხვა საჭირო რესურსებიც. ასე შეიქმნა იქ მუნიციპალური ინკუბატორები. შემდეგ გამოჩნდნენ კერძო ინკუბატორებიც.

აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში მოსახლეობის – 18-20% უმუშევარია (ოფიციალური სტატისტიკით, რეალურად იგი უფრო მეტია). ძველი ქარხანა-ფაბრიკები დაიხურა, ცხოვრების ახალ წესს ბევრმა ვერ აუღო ალღო, საბაზრო ეკონომიკას მოსახლეობა სრულიად მოუშაბდებელი შეხვდა, დაიწყო მოსახლეობის მიგრაცია საზღვარგარეთ და აჭარის მთის სოფლები თითქმის დაიცალა მოსახლეობისგან. ასეთ დროს, ქართველი კაცი თავისი ბუნებით მეწარმეა, საჭიროა მხოლოდ ვასწავლოთ მას, რა გააკეთოს, როგორ გააკეთოს და ვისთვის გააკეთოს. საზღვარგარეთ ამ ფუნქციას სწორედ ბიზნეს-ინკუბატორები ასრულებენ.

ამ საქმეში აჭარის რეგიონის მთავრობას „ახალი ველოსიპედის“ გამოგონება არ სჭირდება. ამის მდიდარი გამოცდილება აქვს საზღვარგარეთის ქვეყნებს, თვით აზერბაიჯანსაც კი. საჭიროა მხოლოდ პოლიტიკური ნების

დავით ჩერქეზიშვილი

გამოხატვა, ხარჯების გათვალისწინება ბიუჯეტში და სადამფუძნებლო გუნდის ფორმირება, რომელიც ორგანიზაციას გაუკეთებს ამ საქმეს.

ჩვენი ღრმა რწმენით ეს საქმე ეხლავე უნდა დაიწყო. პროექტს უნდა ეწოდოს „ბიზნეს-ინკუბატორები აჭარაში“ და იგი 3 ქვეპროექტად უნდა დაიყოს:

➤ **პირველი:** „ბიზნეს-ინკუბატორები ბათუმში“, დაფუძნება 2015 წელს;

➤ **მეორე:** „ბიზნეს-ინკუბატორები ქობულეთსა და ხელვაჩაურში“, დაფუძნება 2015 წელს;

➤ **მესამე:** „ბიზნეს-ინკუბატორები ქედასა, შუახევსა და ხულოში“, დაფუძნება 2015 წელს.

ინკუბატორები შეიძლება იყოს შერეული პროფილის, ანდა სპეციალიზებული. ჩვენი აზრით, თავდაპირველად გახსნილი ბიზნეს-ინკუბატორები შერეული პროფილის უნდა იყვნენ. ეს იმას ნიშნავს, რომ მასში უნდა განთავსდნენ სხვადასხვა პროფილის (მაგალითად, ტურისტული მომსახურების, სამშენებლო-სარემონტო პროფილის, სწრაფი კვების და ა. შ.) დამწეები საწარმოები. ისიც შეიძლება, რომ ბიზნეს-ინკუბატორში მეწარმე იდეთი მოვიდეს და შემდეგ ინკუბატორმა თავისი ხარჯით დაარეგისტრიროს იგი. გარდა იმისა, რომ აქ მათ უფასოდ ექნებათ

საოფისე ფართი, კომპიუტერული მომსახურება, კომუნალური მომსახურება და ა. შ., აქ მათ ასევე უფასოდ ასწავლიან აღრიცხვას, ანგარიშგებას, მენეჯმენტს, მარკეტინგს, რისკების მართვას, ფინანსებს, ინვესტიციური პროექტების ეკონომიკურ შეფასებას და ა. შ.

თავდაპირველად მიზანშეწონილად მიგვაჩნია ქ. ბათუმში ერთი ბიზნეს-ინკუბატორის გახსნა. ეს იქნება საბაზო ბიზნეს-ინკუბატორი, რაც იმას ნიშნავს, რომ იგი არა მხოლოდ მცირე და საშუალო ფირმების ინკუბაციას მიახდენს, არამედ, მეთოდურ-საკონკუსტაციო მომსახურებას გაუწევს ქობულეთის, ხელვაჩაურის, ქედის, შუახევის და ხულოს ინკუბატორებსაც. ამ გაგებით ბათუმის ბიზნეს-ინკუბატორს შეიძლება დედა-ინკუბატორიც ვუწოდოთ.

ჩვენ ვიანგარიშეთ აჭარის რეგიონში დასაფუძნებლად რეკომენდებული ერთი ბიზნეს-ინკუბატორის დაფუძნების და ერთი წლის ფუნქციონირების ხარჯები (30 კლიენტ საწარმოს განთავსებით, მათ შორის 20 მომსახურების პროფილის, 10 – საწარმოო პროფილის. სწავლების ვადა 3 თვე, ე. ი. წელიწადში 120 ფირმის ინკუბირება). გაანგარიშებები მოცემული გვაქვს ცხრილებში 1-5.

ცხრილი 1

ბიზნეს-ინკუბატორის აღმონებლობის საბაზო ფართი და რემონტის ხარჯი (დოლარებში)

№		ფართის (ოთახის) რაოდენობა	ფართი კვ.მ.-ში	კვ.მ.-ი ფართის რემონტი (დოლარებში)
1	დირექტორი	1	25	
2	სამდივნო	1	15	
3	მთ.ფინანსისტი (მოადგილე)	1	20	
4	სააღრიცხვო განყოფილება	1	25	
5	აუდიტორი	1	20	
6	საწარმო-ტექნიკური განყოფილება	1	25	
7	მარკეტინგული განყოფილება	1	30	
8	საკონსულტაციო-საექსპორტო და მონიტორინგის განყოფილება	1	30	80
9	სამეურნეო განყოფილება: განყოფილების უფროსი მომმარაგებელი ფსიქოლოგი ტექნიკური პერსონალი დამლაგებელი დაცვა	1 1 1 1 1 1	15 30 15 25 15 15	
10	იურიდიული განყოფილება	1	20	
11	სამზარეულო	1	30	
12	საპირფარეშო	1	15	
	სულ	17	370	
	მთლიანად ხარჯი	-	-	370·80 = 29600

საქართველოს ეკონომიკური პრობლემები

ცხრილი 2

ბიზნეს-ინკუბატორის კლიენტ-საწარმოებისთვის საჭირო ფართი
და მისი რემონტის ხარჯები

	ფართი კვ.მ.-ში	ფართი ყველა კლიენტისთვის	1 კვ.მ. ფართის რემონტის ხარჯი, დოლარებში	მთლიანი რემონტის ხარჯები, დოლარებში
მომსახურების პროფილის ერთი კლიენტისთვის	20	$20 \cdot 20 = 400$	80	$400 \cdot 80 = 32000$
საწარმოო პროფილის ერთი კლიენტისთვის	150	$10 \cdot 150 = 1500$	50	$1500 \cdot 50 = 75000$
სულ				107000

ცხრილი 3

ბიზნეს-ინკუბატორის აღმონებლობის შტატები და ხელფასი

№	ბიზნეს-ინკუბატორის მუშაკთა თანამდებობათა დასახელება	საშტატო ერთეულის რაოდენობა	თვიური ხელფასი (დოლარებში)	თვიური ხელფასის ფონდი (დოლარებში)	წლიური ხელფასის ფონდი (დოლარებში)
1	დირექტორი	1	500	500	6000
2	მთ. ფინანსისტი (მოდელი)	1	450	450	5400
3	საადრინგო განყოფილება: ბუღალტერი მოლარე	1 1	300 250	300 250	3600 3000
4	აუდიტორი	1	350	350	4200
5	იურიდიული განყოფილება: განყოფილების უფროსი მთ. სპეციალისტი	1 1	300 250	300 250	3600 3000
6	საწარმო-ტექნიკური განყოფილება: განყოფილების უფროსი მთ. სპეციალისტი	1 2	300 250	300 500	3600 6000
7	მარკეტინგული განყოფილება: განყოფილების უფროსი მთ. სპეციალისტი	1 3	350 300	300 900	4200 10800
8	საკონსულტაციო- საექსპერტო და მონიტორინგის განყოფილება: განყოფილების უფროსი მთ. სპეციალისტი	1 4	300 250	300 1000	3600 12000
9	სამეურნეო განყოფილება: განყოფილების უფროსი მდივანი ფსიქოლოგი მომმარაგებელი ტექნიკური პერსონალი მეზუფეტე დამლაგებელი დაცვა	1 1 1 2 4 1 5 6	250 200 200 200 150 150 150 150	250 200 200 400 600 150 750 900	3000 2400 2400 4800 7200 1800 9000 10800
	სულ	41	5600	9450	113400

დავით ბერაქუაშვილი

ცხრილი 4

ბიზნეს-ინკუბატორის კლიენტ-საჭარმეთა თანამშრომელთა
ხელფასის წლიური ფონდი (დოლარებში)

[illegible]

ცხრილი 5

ბინჯის-ინკუბატორისთვის და მასში განთავსებულ კლიენტებისთვის
საჭირო ავეჯის და ტექნიკის ხარჯი (დოლარებში)

№		ინკუბატორის ადმინისტრაციისთვის, ცალი	კლიენტ- საწარმოებისთვის, ცალი	საწარმოებისთვის, ცალი	დარგაზისთვის, ცალი
1	კომპიუტერი და ქსელი	22	30	-	-
2	მაგიდა	41	130	16	16
3	სკამი	60	130	30	100
4	ტელეფონი	7	30	1	
5	ფაქსი	4	-	-	
6	სეიფი	5 პატარა, 1 დიდი	-	1	
7	კარადა	2 პატარა, 1 დიდი	30	-	
8	ქსეროქსი	-	-	2	
9	მაცივარი	-	-	2	-
10	გაზქურა	-	-	50	
11	ჭურჭლი	-	-	-	1
12	საპროექციო აპარატი	-	-	-	1
13	ტელევიზორი	2	-	-	-
14	სკამები	3	-	-	-
15	ვიდეო-აპარატურა	1	-	-	-
	სულ				

ცხრილებში მოცემულ გაანგარიშებებს თუ დავაჯამებთ, მივიღებთ, რომ აჭარაში ერთი ბიზნეს-ინკუბატორის დაფუძნება-ფუნქციონირების ხარჯი წელიწადში – 796100 დოლარი იქნება. ერთ კლიენტ-საწარმოზე ანგარიშით იგი შეადგენს – 26536 დოლარს. შევნიშნავთ, რომ 1994-2001 წლებში რუსეთში დაფუძნებულ (ტვერი, ნოვგოროდი, სარატოვი, მოსკოვი და სხვ.) ერთი ბიზნეს-ინკუბატორის ხარჯი – 26600 აშშ დოლარს შეადგენდა [3, გვ. 82]. ასე რომ, ხარჯის სიდიდე აჭარისთვისაც მისაღებია. თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ ჯერ კიდევ 2007 წელს

გაეროსთან არსებულმა ევროპის ეკონომიკური კომისიის საექსპერტო ჯგუფმა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებს, მ. შ. საქართველოს, მისცა რეკომენდაცია ხელი შეეწყოს ბიზნეს-ინკუბატორების განვითარებისთვის [4, გვ. 81], ეს პროცესი დროში აღარ უნდა გაიწელოს და ეხლავე უნდა დაიწყოს. ასეთი წესით გამოზრდილი და „დაფრთიანებული“ ფირმები წარმატებით იმუშავენ და მოუკიდებლად და მოგების გადასახადის გადახდით და 1-2 წელიწადში აუნაზღაურებენ ბიუჯეტს მათზე აგანსად გაწეულ დანახარჯს.

ბამოყენებული ლიტერატურა:

1. Бизнес-инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: Российский и зарубежный опыт, М., 2001.
2. Оптимальная практика работы бизнес-инкубаторов, Нью-Йорк и Женева, 2001.
3. В. Горбунов, Маркетинговые исследования базовых бизнес-инкубаторов, М., 2001.
4. ც. ლომაია, ნ. ზარნაძე, მცირე და საშუალო ბიზნესის პრობლემები საქართველოში, ქ. „საქართველოს ეკონომიკა“, №6, 2008.

OPPORTUNITIES OF DEVELOPING BUSINESS INCUBATORS IN ADJARA

DAVIT CHERKEZISHVILI
Doctoral Candidate of GTU

The article “Opportunity of Developing Business Incubators in Adjara” concerns the issue of establishment incubators to incubate new business openings. The article states that there are a lot of new business openings both in Adjara and in Georgia. However, due to lack of knowledge they get bankrupt very soon. Therefore, we should place them into incubators where they are taught business organization – management, marketing, finances etc. Besides studying they will work in incubators as well. Duration of time in incubators will be 3 – 6 months. During this period the local government will bear their expenses.

Three projects of opening business incubators in Adjara is grounded and described in the article (The First in Batumi, the second in Kobuleti and and Khelvachauri and the third in Keda, Khulo and Shuakhevi). Opening and operation of business incubators will annually cost approximately 796 100 USD.