



ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო
უნივერსიტეტი

ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტი

ნატო მაღლაკელიძე

ინოვაციური მეწარმეობის ეკოსისტემის ფორმირების
პერსპექტივები და დაფინანსების შესაძლებლობები მსოფლიო
მასშტაბით

სამაგისტრო პროგრამა-ბიზნესის ადმინისტრირება
სამაგისტრო ნაშრომი შესრულებულია ბიზნესის ადმინისტრირების
მაგისტრის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

ხელმძღვანელი: ბიზნესის ადმინისტრირების დოქტორი თ. კვიციანი

თბილისი 2020

ანოტაცია

ინოვაციური მეწარმეობა მცირე და საშუალო საწარმოებში განსაკუთრებულ როლს თამაშობს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში. ის უზრუნველყოფს ეკონომიკურ მდგრადობას და მის ინკლუზიურ განვითარებას. სამეწარმეო სექტორი ხელს უწყობს ქვეყანაში თანამედროვე ბიზნესის დანერგვას და ახალი შესაძლებლობების განვითარებას. მსოფლიო კი სამეწარმეო სექტორის კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას, ინოვაციის შექმნას და მის განვითარებას.

ნაშრომი მიზნად ისახავს, დავადგინოთ რა გამოწვევების წინაშე დგანან ინოვაციური მეწარმეები მსოფლიო მასშტაბით. შევაფასოთ, გავაანალიზოთ და ვიპოვოთ გზა მათი განვითარებისთვის. დავადგინოთ, რამდენად კარგად მუშაობენ სახელმწიფო თუ კერძო ხელშემწყობი პროგრამები, რა გავლენას ახდენენ ახალი ინოვაციური პროდუქტის შექმნაში. მიღებული შედეგები კი დაგვანახებს იმ პრობლემებს, რასაც აწყდებიან მეწარმეები განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე და მოგვცემს საშუალებას გავზომოთ სხვადასხვა ხელშემწყობი პროგრამების ეფექტურობა.

ნაშრომში ნათლად არის განხილული თუ რას ნიშნავს ინოვაცია, რომელი შეფასების კრიტერიუმებს იყენებენ, ნაჩვენებია ინოვაციური საქმიანობის სუბიექტები, განვითარების ეტაპები, გზები და პერსპექტივები. ასევე ყურადღება გამახვილებულია ინოვაციური მეწარმეობის პროცესში არსებულ რისკ-ფაქტორებზე, განხილულია მსოფლიოში წარმატებული რამდენიმე ინოვაციური ბიზნეს მოდელი, საუბარია ყველა იმ საჭირო ინფორმაციაზე, რომელიც მეწარმეს სჭირდება ინოვაციური პროდუქტის შესაქმნელად. კერძო თუ სახელმწიფო მხარდამჭერ პროგრამებზე, ნათლად არის ნაჩვენები დაფინანსების სტატისტიკა, ინვესტირება და დაფინანსების წყაროების ხელმისაწვდომობა. ნაშრომში განხილულია ასევე ბალტიისპირეთის Doingbusiness - ის მაჩვენებელი, საქართველოს SWOT ანალიზი და შემუშავებულია რეკომენდაციები ინოვაციური მეწარმეობის ოპტიმიზაციის მიმართულებით.

Annotation

“Prospects for Innovative Entrepreneurship Ecosystem Formation and Funding Opportunities Worldwide”

Nato Maglakelidze

Innovative entrepreneurship in small and medium enterprises plays a special role in the development of the country's economy. It ensures economic sustainability and its inclusive development. The entrepreneurial sector contributes to the introduction of modern business in the country and the development of new opportunities. The world is raising the competitiveness of the entrepreneurial sector, creating innovation and developing it.

This thesis aims to identify the challenges facing innovative entrepreneurs around the world. Evaluate, analyze and find a way to develop them. To determine how well public or private support programs work, what impact they have on creating a new innovative product. The results will show us the problems faced by entrepreneurs at different stages of development and allow us to measure the effectiveness of various support programs.

The thesis clearly discusses what innovation means, which evaluation criteria are used, shows the subjects of innovative activities, stages of development, ways and perspectives. Also focusing on the risk factors in the innovative entrepreneurship process, discussing some of the most successful innovative business models in the world, we talk about all the necessary information that an entrepreneur needs to create an innovative product. Private or public support programs clearly show funding statistics, investment, and access to funding sources. This thesis also developed the Baltic Doingbusiness Index, SWOT Analysis of Georgia, and developed recommendations for optimizing innovative entrepreneurship.

შინაარსი

ანოტაცია (ქართულ ენაზე)

ანოტაცია (ინგლისურ ენაზე)

შესავალი	5
თავი პირველი. ინოვაციური მეწარმეობის ეკოსისტემა	8
1.1. ინოვაციური მეწარმეობის არსი და მისი შეფასების კრიტერიუმები	8
1.2. ინოვაციური მეწარმეობის განვითარების ეტაპები, გზები და პერსპექტივები	13
1.3. ინოვაციის ბიზნეს პროცესის მოდელები	21
თავი მეორე. ინოვაციურ მეწარმეობაზე მოქმედი რისკ ფაქტორები, ხელშემწყობი ფაქტორები და სახელმწიფო მხარდაჭერა	26
2.1. ინოვაციური მეწარმეობის დაწყებისთვის ყველა საჭირო ინფორმაცია და რესურსების მოძიების გზები	26
2.2. ინოვაციური მეწარმეობის მხარდაჭერი ინსტიტუტები, სტიმულირების პროგრამები და სრულყოფის ტენდენციები	30
2.3. არსებული რისკ-ფაქტორები	35
თავი მესამე. დაფინანსების შესაძებლობები მსოფლიოში	42
3.1. მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების სტატისტიკა	42
3.2. ინვესტირება და დაფინანსების წყაროების ხელმისაწვდომობა	46
3.3. ბალტიისპირეთის Doingbusiness-ი და სტარტაპ გარემო	51
კვლევა	56
დასკვნები და რეკომენდაციები	63
გამოყენებული ლიტერატურის ნუსხა	65
დანართები	68

შესავალი

თემის აქტუალობის დასაბუთება. აღნიშნული თემა დღეისთვის საკმაოდ აქტუალური საკითხია, რადგან ინოვაცია არის მეწარმეობის ხელშემწყობი და ხალხის შესაძლებლობების განვითარების გზა. მეწარმეობის განვითარება გულისხმობს ინოვაციების შერწყმას, სტრატეგიული ბიზნეს პრაქტიკის შექმნას და ინტელექტის განვითარებას. მეწარმე კი ის ადამიანია, ვისაც სურს შეძლოს გამოგონების ინოვაციად გარდაქმნა. დასაბუთებულია, რომ ინოვაციებზე დაფუძნებული მეწარმეები მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ მთელ მსოფლიოში ეკონომიკის აყვავებასა და გაძლიერებაში. ამ ყველაფრის ფონზე კი სრულიად მსოფლიო ცდილობს ხელი შეუწყოს და განავითაროს ინოვაციური მეწარმეობა.

მიმაჩნია, რომ მოცემული საკითხი საჭიროებს სიღრმისეულ შესწავლას და ანალიზს, ასევე საჭიროა ნათლად აისახოს დღევანდელი ინოვაციური გარემოს მდგომარეობა, გამოიყოს დადებითი და უარყოფითი მხარეები, ჩატარდეს უფრო მეტი კვლევა მსოფლიო მასშტაბით, რომლის მიხედვითაც გამოქვეყნდება სტატისტიკური უტყუარი მონაცემები და ქვეყნები შეძლებენ დასკვნებისა და რეკომენდაციების გაკეთებას. ასევე აუცილებელია თითოეული ქვეყნის ბაზრის პოტენციალის და მიმზიდველობის წარმოჩენა, რათა გაჩნდეს უფრო მეტი დაფინანსების წყარო ქვეყანაში. სწორედ ამ თითოეულმა ფაქტორმა განაპირობა ჩემი ინტერესი მოცემულ საკითხთან მიმართებაში და ვთვლი, რომ ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება პირდაპირ აისახება ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობაზე.

კვლევის ობიექტი, მიზნები და ამოცანები. კვლევის ობიექტს წარმოადგენს ინოვაცია და ინოვაციური მეწარმეობა, როგორც ქვეყნის ეკონომიკის მდგრადობის, მისი ინკლუზიური განვითარებისა და მეწარმის ინოვაციური იდეების ხელშემწყობი მნიშვნელოვანი ინსტიტუტი. სამაგისტრო ნაშრომის მიზანს წარმოადგენს ინოვაციური მეწარმეობის არსის უფრო სიღრმისეულ გაგებას და შემეცნებას, მასში არსებული რისკ-ფაქტორების გაანალიზებას და შესწავლას მსოფლიო ქვეყნების გამოცდილების

გათვალისწინებით. თანამედროვე მსოფლიოში ინოვაციური ბიზნესი მიჩნეულია და აღიარებულია, როგორც ახალი იდეების განხორციელებისა და სიახლის დანერგვის შესაძლებლობა. ინოვაციური ბიზნესის და ინოვაციური მეწარმეობის დაფინანსების მექანიზმების განსაზღვრა, ჩამოყალიბება და ხელშეწყობა ჩვენი კვლევის ძირითადი მიზანია. მიზნებიდან გამომდინარე მის მისაღწევად კვლევის პროცესში შევეცადეთ ჩამოგვეყალიბებინა შემდეგი ამოცანები:

- ინოვაციური მეწარმეობის არსის, მისი შეფასების კრიტერიუმების, განვითარების ეტაპების, გზების და პერსპექტივების განსაზღვრა, ასევე ბიზნეს პროცესის მოდელების ჩამოყალიბება;

- იდეის ხელშემწყობი პროგრამების გაანალიზება და შესწავლა, ინოვაციური მეწარმეობის დაწყებისთვის ყველა საჭირო ინფორმაციის და რესურსების მოძიების გზები, ასევე განხილულია მოქმედი რისკ-ფაქტორები, ინოვაციური მეწარმეობის მხარდამჭერი ინსტიტუტები, სტიმულირების პროგრამები და სრულყოფის ტენდენციები;

- ნაშრომში განხილულია მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების სტატისტიკა, მისი ხელმისაწვდომობა და ინვესტირება. წარმოდგენილია სხვადასხვა ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებელი, ინოვაციური გარემო და ჩვენს მიერ ჩატარებულია კვლევა, რის საფუძველზეც შევიმუშავეთ კონკრეტული რეკომენდაციები.

კვლევისათვის გამოყენებული მეთოდი/მეთოდები. სამაგისტრო ნაშრომში განხილული საკითხების კვლევის დროს ძირითადად გამოყენებულია გამოჩენილ უცხოელ მეცნიერთა ნაშრომები და ოფიციალური ვებ-გვერდები.

პროექტი ასევე ეყრდნობა თვისობრივ კვლევას, რომელიც ჩატარებულია სხვადასხვა ორგანიზაციების მიერ თუმცა საკითხი თავისი სპეციფიკიდან გამომდინარე მუდმივად ცვლილებას განიცდის, იძენს ახალ ფორმებს და საჭიროებს მუდმივ ხელახალ კვლევებს, სწორედ ამიტომ ამ საკითხის ბოლომდე სრულყოფილად შესწავლა და გამოკვლევა შეუძლებელია.

სამაგისტრო ნაშრომის სრულყოფილებისთვის და საქართველოში არსებული სიტუაციის უკეთ წარმოსაჩენად ჩვენს მიერ იქნა ჩატარებული კვლევა, რომელშიც

მონაწილეობა მიიღო 10 - მა რესპოდენტმა, რომელსაც სტარტაპ კომპანიები წარმოადგენენ. მოცემული კვლევის შედეგები ნაშრომში დაწვრილებით არის განხილული და შეჯამებული, რის საფუძველზეც შევძელით შეგვემუშავებინა გარკვეული რეკომენდაციები და დასკვნები.

კვლევის სიახლეები. მოცემული ნაშრომი სიახლე იქნება, როგორც პრაქტიკულად ჩატარებული კვლევის საფუძველზე, ასევე სხვადასხვა ავტორების აზრთა შეჯამებით. ჩემს მიერ შესრულებული სამაგისტრო ნაშრომი, დაინტერებულ პირებს დაეხმარება გაიკვალონ გზა და განახორციელონ თავიანთი იდეა, უკეთ გაითავისონ ინოვაციის არსი, მასში შემავალი რისკ-ფაქტორები და მიიღონ ყველა საჭირო ინფორმაცია.

თავი პირველი. ინოვაციური მეწარმეობის ეკოსისტემა

1.1. ინოვაციური მეწარმეობის არსი და მისი შეფასების კრიტერიუმები

ტერმინი „ინოვაციური მეწარმეობის“ აღიარებული განსაზღვრება დღეს დღეობით მსოფლიოში არ არსებობს, სწორედ ამიტომ შესაძლოა ყველამ სხვადასხვანაირად გაიგოს, მაგრამ ის ნიშნავს სიახლეს, ახალი იდეის დაბადებას და მის განვითარებას. ეს კი დამოკიდებულია ოთხ ძირითად ფაქტორზე - ახალი იდეები, ხალხი, გარიგებები და ინსტიტუციური კონტექსტი. ინოვაციას ასევე განმარტავენ, როგორც ბაზრის ექსპერიმენტს ცვლილებების შესახებ, რომელიც ფუნდამენტურად ახდენს ინდუსტრიების და ბაზრების რესტრუქტურირებას. ამ დროს მეწარმე წარმოქმნის ინოვაციურ იდეას, განსაზღვრავს ბაზრის შესაძლებლობას და ეძებს სხვადასხვა ინფორმაციას. ასევე ის იწყებს იდეების შემოწმებას, თუ რამდენად მიზანშეწონილი და ღირებულია, ფიქრობს იმაზე, თუ როგორ წარმოქმნის პროდუქტსა და მომსახურებას, რომლის ხარჯზეც მომავალში შეძლებს დიდი შემოსავლის მიღებას. აღსანიშნავია ის ფაქტიც რომ სიტყვა „ინოვაცია“ გულისხმობს არა მხოლოდ ტექნოლოგიურ ინოვაციებს, არამედ ყველა იმ სოციალურ და ეკონომიკურ ღირებულებებს, რასაც ინოვაციური მეწარმეები ქმნიან. დღესდღეობით მსოფლიოში ინოვაციური მეწარმეობის ბუმი, ყოველი ფეხის ნაბიჯზე იქმნება ახალი კომპანიები თუ ორგანიზაციები და ვიგებთ, რომ ჩნდება ახალი ისეთი სერვისი ან პროდუქტი, რომელსაც ანალოგი არ აქვს. ძალიან ხშირად ინოვაციური პროექტები დაფინანსებულია თვით დამფუძნებლების მიერ, რომლებიც ცდილობენ კაპიტალად აქციონ პროტუქტი ან მომსახურება, რომელზეც მოთხოვნა არსებობს. სხვა დამატებითი დაფინანსების წყაროების გარეშე, ასევე შეზღუდული შემოსავლებისა და მაღალი ფასების გამო მსგავს კომპანიებს გრძელვადიან პერსპექტივაში გარანტირებული წარმატება შესაძლოა არ ჰქონდეთ.

ბოლო ათწლეულის განმავლობაში, განსაკუთრებით კი 2008 წლის გლობალური კრიზის შემდეგ მეწარმეობა და ინოვაცია გახდა ერთ-ერთი მთავარი კონცეფცია ბიზნესის სფეროში. მისი აქტულობა უფრო და უფრო გაიზარდა. მეწარმეობამ აშკარა ინტერესი გამოიწვია მსოფლიოში და ის ითვლება ეკონომიკური განვითარების, ინკლუზიური საზოგადოების, კეთილდღეობის მნიშვნელოვან მამოძრავებლად და ინოვაციების შექმნის

წყაროდ. ეკონომიკურ ლიტერატურაში ეკონომიკის განვითარებაზე მეწარმეობის გავლენის შეფასების ორი ტენდენცია არსებობს - ერთი ემყარება ჰორიზონტალური ინოვაციების ზრდის მოდელებს და პროდუქტის მზარდ დიაპაზონს. მეორე კი ვერტიკალური ინოვაციების ზრდის მოდელებს და ხარისხის ამაღლებას.

სამეწარმეო საქმიანობა ბიზნესის განსაკუთრებული შემთხვევაა. მეწარმეები შეგვიძლია მოვიხსენიოთ, როგორც გამრისკველები. ადამიანები, რომელიც მზად არიან გარისკონ, როგორც საკუთარი სახსრების, ასევე პირადი რისკის საფუძველზე მომავალი მზარდი სარგებლის მისაღებად. მათ ეკონომიკური რესურსები გადააქვთ სხვადასხვა სფეროში და აწარმოებენ საქონელსა თუ მომსახურებას. ინოვაციურ მეწარმეს კი შეგვიძლია ვუწოდოთ კრეატიული ლიდერი, რომელიც მზადაა შექმნას ისეთი პროდუქტი და მომსახურება, რაც საზოგადოებაში აღტაცებას გამოიწვევს და მათ განუსაზღვრელ მოთხოვნილებებსა და სურვილებს დააკმაყოფილებს. ინოვაციური მეწარმეობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფუნქციაა ახალი პროდუქტის და მომსახურების შექმნა ბაზარზე. ისინი ხორცს ასხამენ სხვადასხვა ინოვაციურ მიდგომას. ზოგადად მეწარმეებს ახასიათებთ მაღალი მოტივაცია, აქვთ იმის ამბიცია, რომ მიაღწიონ ბევრს და იყვნენ წარმატებულები, შრომობენ დაუღალავად, არიან ინიციატორები, აქვთ მაღალი წარმოსახვის უნარი და ისწრაფვიან თავიანთი იდეების განხორციელებისკენ. მათ გააჩნიათ საკუთარი თავის რწმენა, ძლიერი თავდაჯერებულობა, არიან ინოვატორები და შემოქმედები. ფირმებს პირველ რიგში სჭირდებათ, როგორც მრავალფეროვნება ასევე წესრიგი თავიანთ სტრატეგიულ საქმიანობაში, რათა შეინარჩუნონ სიცოცხლისუნარიანობა. მრავალფეროვნება ეს არის მონაწილეების ავტონომიური სტრატეგიული ინოვაციის შედეგი ოპერაციულ დონეზე. მისი მართვა მოითხოვს ექსპერიმენტაციის და შერჩევის მიდგომას. ასევე საჭიროა ახალი მენეჯერული მიდგომები და ინოვაციური ადმინისტრაციული შეთანხმებები, რათა ხელი შეუწყოს სამეწარმეო საქმიანობის წევრებს და ორგანიზაციებს შორის თანამშრომლობას და გააადვილოს ეს პროცესი.

მეწარმისთვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია საორგანიზაციო საქმიანობების კარგად მართვის უნარები, რადგან შესაძლოა ისინი მომავალში ლიდერები და

მენეჯერებიც კი გახდნენ. ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება განსაკუთრებით დიდ როლს თამაშობს საბაზრო ეკოსისტემისთვის და ასევე დიდ განვლენას ახდენს ადამიანის საქმიანობის ნებისმიერ სფეროზე. ინოვაციური მეწარმეობისთვის აუცილებელია პირველ რიგში ბაზრის შესწავლა, მომხმარებელთა ანალიზი, ასევე განსაზღვრა იმისა თუ რამდენად პერსპექტიულია მოცემული იდეა. იგი არ ემორჩილება საბაზრო ეკონომიკის ზოგიერთ კანონს, რაც ერთგვარად მდგომარეობს იმაში, რომ ინოვაციური პროდუქტის წარმოებისას წინასწარ არ არის ცნობილი თუ რამდენად დიდ მოწონებას დაიმსახურებს ის ბაზარზე და საერთოდ, მიიღებს თუ არა მას მომხმარებელი.

არსებობენ ადამიანები, რომლებიც ბუნებრივად მიდრეკილნი არიან მეწარმეობისკენ, მაგრამ ასევე შესაძლებელია პროფესიონალური მენეჯმენტის სწავლება, ეს არის პროცესების მთელი რიგი და კარგი პრაქტიკა, როგორცაა წარმოება და ფინანსური მენეჯმენტი. მეწარმე შეიძლება იყოს კარგი ინოვატორი, მაგრამ ინოვაციის მენეჯერი არ არის აუცილებელი იყოს კარგი მეწარმე.

აღსანიშნავია და საინტერესოა თუ რა როლი აქვს ინოვაციის და მეწარმეობის საქმიანობაში ტექნოლოგიასა და ციფრულ მედიას. ტექნოლოგია ეს არის ერთი რამ, რაც დაეხმარება სამეწარმეო კრეატიულობას გაჯანსაღებაში. ახალი ტექნოლოგია იძლევა ღია ინოვაციას ინოვაციურ ეკოსისტემაში. ხოლო რაც შეეხება ციფრულ მედიას, დღესდღეობით ბევრი ციფრული იდეა გამოდის ბაზარზე ძლიერი მეწარმეების საშუალებით და არა იმიტომ რომ ის ციფრულია. მისი არ არსებობის შემთხვევაში კი ბიზნეს იდეის მოფიქრება საკმაოდ ძნელი იქნებოდა.

მსოფლიო გლობალიზაციის პირობებში მრავალი ცნობილი კომპანია მუდმივად ცდილობს მომხმარებელს შესთავაზოს რაღაც ახალი და ინოვაციური, რაზეც ის ძალისხმევას არ იშურებს და ყოველწლიურად შესაძლოა მილიარდობით დოლარსაც კი ხარჯვას მსგავსი პროდუქტის შესაქმნელად. ინოვაციის მიზანი კი საწარმოს ზრდა და განახლებაა ახალი და უკეთესი პროდუქტებით, უფრო ეფექტური პროცესებითა თუ გაძლიერებული ბიზნეს მოდელებით. ბაზარზე შესაძლოა უამრავი ახალი საქონელი გამოჩნდეს, მაგრამ ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ყველა ეს პროდუქტი არის ინოვაცია. შესაძლოა

იყოს უბრალოდ ახალი შეფუთვა, ფორმა, სუნი და ა.შ. ინოვაცია ბაზარზე ქმნის ჯანსაღ კონკურენციას და ფირმებს აძლევს მოტივაციას შეიძინონ ინოვაციები.

ინოვაციური საქმიანობის სუბიექტებია :

- სახელმწიფო სექტორის ორგანიზაციები;
- სამეწარმეო სექტორის ორგანიზაციები;
- უმაღლესი განათლების სფეროს ორგანიზაციები;
- კერძო არაკომერციული ორგანიზაციის სუბიექტები.

ინოვაციური საქმიანობა ხასიათდება მაღალი რისკით, ამიტომ მოსალოდნელი ზარალის და გაუთვალისწინებელი შემთხვევის თავიდან ასაცილებლად ყველაზე საუკეთესო საშუალებაა ინოვაციური საქმიანობის დაზღვევა. ამ შემთხვევაში დაზღვევის ობიექტი ინოვაციური საქმიანობის მონაწილეთა ქონებრივი ინტერესები ხდება. ასევე საყურადღებოა ის, რომ ინოვაციური პროდუქტის წარმოებისას მნიშვნელოვან როლს თამაშობს თამაშრომლობა, რომელის დროსაც მონაწილეებს იდეების გაცვლის საშუალება ეძლევათ.

ინოვაციური მეწარმეობა ქვეყნის მიხედვით სპეციფიკურია, რაც ნიშნავს, რომ ერთი და იგივე პროდუქტი, შესაძლოა რომელიმე ქვეყანაში ინოვაცია იყოს სხვაგან კი არა.

ინოვაცია მოიცავს შემდეგ 3 ეტაპს : პირველი, როდესაც უნდა განვსაზღვროთ შესაძლებლობები, მეორე ეტაპი მოიცავს ამ შესაძლებლობის განვითარებას, და ბოლოს გაგვაქვს ბაზარზე, რათა გავაცნოთ საზოგადოებას ახალი ინოვაცია და მივიღოთ სარგებელი.

ინოვაციები, ეს არის ეკონომიკური ზრდის და საზოგადოების წინაპირობა. საუკეთესო გადაწყვეტილების მისაღებად საჭიროა სწორად შევაფასოთ მისი შედეგები და ეფექტურობა. ტერმინი ინოვაცია არ უნდა გავაიგივოთ აღმოჩენასა და გამოგონებასთან, რადგან ის ფუნდამენტურად განსხვავებული ტერმინია. ინოვაცია ეს არის, კრეატიული და ინვესტიციური საქმიანობის შედეგი, რაიმე ახალი, მას ასევე იდეის ხორცშესხმასაც უწოდებენ, მაგრამ ინოვაცია ეს არის საბოლოო შედეგი და არა ნაპერწკალი, რომლის წარმატება ან წარუმატებლობაც შესაძლოა საექვო იყოს. უნდა გვახსოვდეს, რომ

ინოვაციისკენ მიმავალი პროცესის გზაზე მრავალი დაბრკოლება და სირთულე შეგვხვდება, შესაბამისად შესაძლოა ბევრი მცდელობა წარუმატებლად დასრულდეს, აღსანიშნავია ისიც, რომ წარუმატებლობის განცდა გვეხმარება საბოლოო წარმატების მიღწევაში. საქონელი კი ინოვაციად რომ ჩაითვალოს ის უნდა იყოს აუცილებლად ცოდნასა და კვლევებზე დაფუძნებული გლობალურად მზარდი პროექტი თუ მომსახურება, რომელიც საზოგადოებაში იქნება სრულიად სიახლე ან მკვეთრად გაუმჯობესებული ძველი ტექნოლოგია.

გლობალიზაციიდან გამომდინარე ცხოვრება ძალიან სწრაფად იცვლება და ვითარება, სწორედ ამიტომ ქვეყნები იბრძვიან შექმნან და გამოიგონ ახალი ტექნოლოგიები, ინოვაციური პროექტები, რათა ბაზარზე დაიკავონ მოწინავე ადგილი. აქედან გამომდინარე, პროდუქტსა და მომსახურებაზე ინოვაციური მდგრადობის შენარჩუნება საკმაოდ რთული რამაა, ამიტომ ხშირია ისეთი შემთხვევა, როდესაც პროდუქტი შესაძლოა გარკვეული პერიოდი იყოს ინოვაცია შემდეგ კი სხვამ ჩაანაცვლოს. აქედან გამომდინარე შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ინოვაცია დროსა და სივცეში შესაძლოა „მოკვდეს“, მაგრამ ცალსახაა ის, რომ პროფესიონალების მიერ შექმნილი, მეცნიერებაზე და კვლევებზე დაფუძნებული კვალიფიციური სტარტაპი უფრო დიდხანს იცოცხლებს.

ბიზნესის წამოწყება არის პროცესი, რომელიც მოითხოვს უზომო აზროვნებას და თითოეული პროცესის ფრთხილად შემოწმებას. პირველ რიგში აუცილებელია მეწარმემ გაითვალისწინოს მისი ძლიერი და სუსტი მხარეები. ეს კი საშუალებას მისცემს განსაზღვროს რისი გაკეთება შეუძლია და რისი არა.

დღესდღეობით მსოფლიოში ინოვაციური პროექტების შესაფასებლად კონკრეტული კრიტერიუმები არ არსებობს. მისი ფინანსური წარმატების შეფასება რაიმე სახის გათვლების გარეშე ხდება. თუ პროდუქტზე იქნება გადამხდელუნარიანი მომხმარებლების მოთხოვნა, მაშინ მისი საბაზრო ღირებულება ხარჯებზე მეტი იქნება. ასევე თუ პროდუქტის კოპირება რთულია და კონკურენტებისთვის ბაზარზე შესვლის მნიშვნელოვანი ბარიერები არსებობს შესაძლოა მოგებისა და შემოსავლის სწრაფი ზრდა. ხოლო იმ შემთხვევაში თუ რეპლიკის შექმნა არ უკავშირდება დიდ წინააღმდეგობასა და

ბარიერებს ბაზარზე თავს მოიყრის მსგავსი უამრავი პროდუქტი, რაც გამოიწვევს შემოსავლის და მოგების შემცირებას, ასეთ პროდუქტს კი ინოვაციურ პროდუქტს ვერ ვუწოდებთ, სწორედ ამიტომ თითოეული მეწარმის უპირველესი საფიქრალია შექმნას ისეთი საქონელი და მომსახურება, რომელიც გამოიწვევას ბაზარზე „დიდ აფეთქებას“.

იმ შემთხვევაში, როდესაც ხდება საერთაშორისო ექსპერტების მიერ პროექტის შეფასება ისინი ძირითადად ისეთ კრიტერიუმებს იყენებენ როგორცაა: ინოვაციურობის ხარისხი, მსოფლიო ბაზარზე გასვლის პოტენციალი, ინვესტიციებისთვის მიმზიდველი პროდუქტები, გუნდის კომპეტენტურობა, ერთად მუშაობის უნარი და ა.შ. გარდა ამისა, შეფასებამ უნდა გამოავლინოს ისეთი ეფექტები, როგორცაა მისი წვლილი ქვეყნის ეკონომიკაში.

რაც შეეხება ჩვენი ქვეყნის მაგალითს, ქართველები ინოვაციების მოყვარულნი ვართ. მასშტაბებიდან გამომდინარე იქმნება და ვითარდება საკმაოდ ბევრი სტარტაპ იდეა, რომელსაც როგორც რეგიონული, ასევე გლობალური წარმატების მოტანა შეუძლია. საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროს დაქვემდებარებაში მყოფი ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო მუდმივად ახორციელებს მნიშვნელოვან აქტივობებს, რომელიც ხელს უწყობს ქვეყანაში ამ სფეროს და ქმნის ინოვაციების ეკოსისტემას.

1.2. ინოვაციური მეწარმეობის განვითარების ეტაპები, გზები და პერსპექტივები

ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება მნიშვნელოვან როლს ასრულებს და პირდაპირ კავშირშია ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ მდგომარეობაზე, ამიტომ მისი განვითარების ეტაპები, გზები და პერსპექტივები ძალზედ მნიშვნელოვანი და საყურადღებო საკითხია. ისტორიულად, როგორც ჩანს ელიტარული მეწარმეობის კლასმა, წამყვანი როლი ითამაშა ეკონომიკის განვითარებაში. ინოვაციურ ეტაპზე შესვლას კი უზრუნველყოფს ცოდნა. ეტაპები, რომელიც საჭიროა არა მხოლოდ ინოვაციური მეწარმეობის, არამედ ზოგადად ბიზნესის დასაწყებად არავისთვისაა მარტივი. ბევრ ადამიანს აქვს სურვილი გახდეს ინოვაციური მეწარმე, მაგრამ აქედან მხოლოდ რამდენიმე

მათგანია ის, ვინც რეალურად აკეთებს იმას რაც საჭიროა ამისთვის. „ბევრი ფიქრობს - რამდენიმე მოქმედებს“.

მსოფლიოში მრავალი მკვლევარი და აკადემიკოსი სხვადასხვაგვარად წარმოგვიდგენს და განიხილავს ინოვაციური მეწარმეობის განვითარების გზებს და ეტაპებს, აზრთა სხვადასხვაობიდან გამომდინარე უფრო ნათელი და გასაგები რომ იყოს განვიხილოთ პრეტორიის უნივერსიტეტის მიერ წარმოდგენილი 4 ეტაპი, რომელიც მდებარეობს სამხრეთ აფრიკაში და გახლავთ ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახემწიფო უნივერსიტეტის პარტნიორი უნივერსიტეტი.

პრეტორიის უნივერსიტეტმა შექმნა საკუთარი მოდელი, რომელიც სხვადასხვა ავტორის სხვადასხვა იდეოლოგიას აერთიანებს. მის მიერ გამოქვეყნებული ინფორმაციით არსებობს ინოვაციური მეწარმეობის 4 ეტაპი, ესენია:

- იდეის გენერირება და მობილიზება;
- გადაწყვეტილების მიღება და ბიზნესის დაგეგმვა;
- პროექტის შექმნა;
- მენეჯმენტი და კონტროლი.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი და წარმოვაჩინოთ ინოვაციური მეწარმეობის პროცესში განვითარებული ღონისძიებები, თუ რა გზის გავლას საჭირო მოცემულ ეტაპებზე - პირველ ეტაპზე მეწარმე იწყებს ფიქრს, როგორ გააუმჯობესოს ან შექმნას ახალი პროდუქტი, როგორ დაფაროს მათი ხარჯები და მიიღოს შემოსავალი. შესაძლოა გაუჩნდეს ათასობით კითხვა, რომელიც დაეხმარება სწორად განსაზღვროს ბაზარზე მომხმარებელთა მოთხოვნილებები. წინა წლებში, როდესაც არ იყო ამდენი საქონელი და მომსახურება შედარებით მარტივი იყო ბიზნესის პოზიციონირება, თუმცა ახლა ის საჭიროებს ბევრად უფრო რთული და მრავლისმომცველი გზის გავლას, რომელიც მოიცავს ინფორმაციის მოძიებას, ბაზრის შესწავლას და სხვა მრავალ ფაქტორს, რაც დაგეგმვარება განსაზღვროთ მომავალში წარმატების შესაძლებლობა. შესაძლოა ეს ეტაპი ბევრ ადამიანში იყოს, რადგან იდეების წარმოქმნა ბევრად უფრო მარტივია, მაგრამ შემდეგ ეტაპზე გადასვლა, რაც გულისხმობს გადაწყვეტილების მიღებას და ბიზნესის დაგეგმვას ხშირ შემთხვევაში

სირთულეს წარმოადგენს, სწორედ ამ ეტაპზე შესაძლოა უარი ითქვას ბიზნეს იდეის განხორციელებაზე და იდეა დარჩეს მხოლოდ იდეად. მეწარმეობის პროცესში გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს პროექტის დაწყებას, მისი იდეის განხორციელებას, ამისათვის კი აუცილებელი და მთავარი ფაქტორია ვიყოთ მოტივირებულნი და მიზანდასახულნი, რათა ჩვენი იდეა მივიყვანოთ ბოლომდე. ამ ყველაფერში კი დაგვეხმარება ბიზნეს გეგმა, რომელიც იქნება ჩვენი ე.წ სახელმძღვანელო, რის მიხედვითაც შევძლებთ ეტაპობრივად, ნაბიჯ-ნაბიჯ პროექტის განხორციელებას. პროექტი კი იქმნება მაშინ, როდესაც მეწარმე გადაწყვეტს მოიპოვოს შესაბამისი რესურსი - დაფინანსება, რაც საკმაოდ რთული ეტაპია და ერთ-ერთი მთავარი დაბრკოლებაა ბიზნესის წამოწყებისთვის, მაგრამ როდესაც მეწარმე უკვე დაიწყებს ბაზარზე ოპერირებას და დაინახავს თავისი კომპანიის პირველ ნაბიჯებს, შეძლებს დაიწყოს ფიქრი შემდეგ ეტაპზე, რაც მოიცავს მენეჯმენტსა და კონტროლს. პირველ ეტაპზე ის შეძლებს აკონტროლოს გაყიდვების მოცულობა. უნდა ეცადოს შეინარჩუნოს შემოსავლის ზრდა. დამწყები მეწარმისთვის ბიზნესის მართვა რასაკვირველია მარტივი პროცესი არ არის, მაგრამ ამ საქმიანობაში მიღებული გამოცდილება მას დაეხმარებათ მომავალში სხვა ბიზნეს საქმიანობის წარმართვაში, რაც შემდგომ დიდ წარმატებებს მოუტანს. პრეტორიის უნივერსიტეტის მიერ გამოქვეყნებული 4 ეტაპიანი სამეწარმეო პროცესი აქ მთავრდება, რადგან ამის შემდეგ შეიძლება ითქვას, რომ მეწარმე ხდება სრული ბიზნესმენი.

იდეის დასრულებულ პროდუქტად გადაქცევის რთულ პროცესში, არსებობს საკვანძო ეტაპები, სადაც განიხილება შესაძლო ტექნოლოგიები და განისაზღვრება დაბრკოლებები, რომლის მიზანია ოპტიმალური კომბინაციის შემუშავება, რათა უზრუნველყოს მიმზიდველი ალტერნატივა, იმ ბაზარზე, რომელზეც ხელი მიუწვდება. CEO of Intovision - ის აღმასრულებელი დირექტორი, რომელიც სპეციალიზირებულია და კონცენტრირებულია მეწარმეებს დაეხმაროს იდეის ეტაპიდან მზა, ინოვაციური და უნიკალური პროდუქტების შემუშავებაში, აღწერს პროდუქტის განვითარების ხუთ ეტაპს:

ანალიზი და დახასიათება; კონცეფციის შემუშავება; დეტალური დიზაინი; პროტოტიპის მშენებლობა და წარმოება.¹

ანალიზი და დახასიათება - წარმოადგენს პირველ ეტაპს, რომელიც მოიცავს ბაზარზე კონკურენტუნარიანი პროდუქტების შემოწმებას და იდეის შედარებითი უპირატესობისა და უარყოფითი მხარეების გამოვლენას, ნედლეულისა და ტექნოლოგიების წარმოებას, მიზნობრივი ბაზრებისა და მომხმარებლების განსაზღვრას, მათი მოთხოვნილებების შეცნობას, ასევე წარმოების მოთხოვნების განსაზღვრას, პროდუქტისთვის შესაბამისი სტანდარტების დაწესებას და რა თქმა უნდა საბოლოო პროდუქტის დიზაინს.

კონცეფციის შემუშავება - პირველ ეტაპზე შეგროვილი ინფორმაცია ეს არის ბიზნესის კონცეფციის შემუშავების საფუძველი. დასაშვებია არსებობდეს იდეის რეალიზაციის რამდენიმე ვარიანტი, ამიტომ შესაძლოა მრავალი კონცეფცია იქნეს შემუშავებული, მაგრამ რასაკვირველია უნდა შეირჩეს ერთი ოპტიმალური ვარიანტი შემდგომი განვითარებისთვის.

დეტალური დიზაინი - ოპტიმალური კონცეფციის შერჩევის შემდეგ უნდა შეიქმნას დეტალური ვერსია, რომელიც მოიცავს მექანიზმის დეტალურ ინჟინერულ დიზაინს და კომპონენტების, მომხმარებლის ინტერფეისების, ესთეტიკისა და ერგონომიკის დეტალურ დიზაინს. თითოეული კომპონენტი დაგეგმილია ყველაზე შესაფერისი წარმოების ტექნოლოგიის შესაბამისად - მასალები, ზომები, სტანდარტული კომპონენტები და ა.შ.

პროტოტიპის მშენებლობა - პროტოტიპის მიზანია უზრუნველყოს რეალიზაცია. ამ საფეხურზე ჩანს პროდუქტის ყველა მნიშვნელოვანი ასპექტი - გრძნობა, გარეგნობა და ა.შ. ასევე ტარდება ტესტირება პროტოტიპებზე, რათა შემოწმდეს პროდუქტის ოპტიმალური და ფუნქციონალური ასპექტები. მას შემდეგ, რაც პროტოტიპი წინასწარ ყველა ტესტს გაივლის ცვლილებები შესაძლოა მოხდეს ტესტირების საფუძველზეც, ამიტომ პროცესი მეორდება მანამ, სანამ საბოლოო პროტოტიპი არ მიიღწევა.

¹ FROM IDEA TO PRODUCT – THE FIVE STAGES OF PRODUCT DEVELOPMENT. Israel: ISEMI.
<http://www.entrepreneurship-isemi.com/article/12>

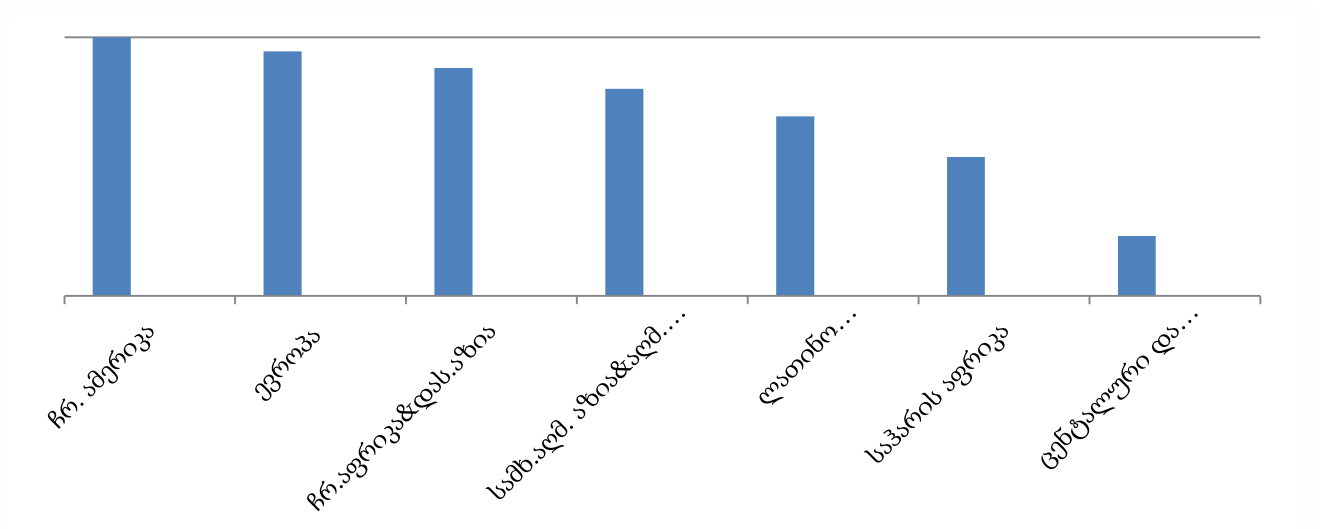
წარმოება - წარმოების ეტაპზე აუცილებელია პროცესების რიგის დაცვა. მზადდება საწარმოო ფაილი, რომელშიც მოცემულია პროდუქტის დასამზადებლად საჭირო ყველა ინფორმაცია და სპეციფიკაცია. საბოლოოდ კი იქმნება მთლიანი პროდუქტის 3D მოდელი. ეს საფეხური წარმოადგენს ღერძს, რომელიც მეწარმეს უხელმძღვანელებს. პროდუქტის განვითარების პროცესში თითოეული ნაბიჯი არის ცალკეული ეტაპი. მიუხედავად იმისა, რომ ეს ყველაფერი აღწერილია როგორც წრფივი ღერძი, უნდა გვახსოვდეს, რომ მოცემული პროცესი დინამიურია და მასზე გავლენას ახდენს სხვადასხვა ფაქტორი. ამიტომ მნიშვნელოვანია მეწარმემ შეინარჩუნოს მოქნილობა პროცესის დროს წარმოქმნილი მოხოვნების შესაბამისად და მზად იყოს თითოეული ეტაპის განახლებისა და ცვლილებებისთვის.

ბოლო ათწლეულის განმავლობაში, ინოვაცია გახდა ეკონომიკური კვლევის ფოკუსი, როგორც ძირითადი გრძელვადიანი ფაქტორი ეკონომიკური განვითარებისა. ინოვაციური კვლევების შედეგებმა უფრო მეტად ხაზი გაუსვა ინოვაციას, კვლევას და სამეწარმეო ძალისხმევას, რომელიც მიზნად ისახავს კომერციალიზაციას. მიუხედავად ეკონომიკური და გეოპოლიტიკური გაურკვევლობისა ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში მსოფლიოში ინოვაციური მეწარმეობა ყვავის. გლობალური ინოვაციების ლანდშაფტი კიდევ და კიდევ იზრდება. ინოვაცია და ინოვაციური პოლიტიკა ყოველთვის მაღალი შემოსავლის მომტანი იყო და არის ქვეყნის ეკონომიკისთვის, ამიტომ გასამხნეველად და წასახალისებლად, როგორც დაბალშემოსავლიანი, ასევე განვითარებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყანები უფრო და უფრო მეტ მონიტორინგს უწევენ, ზრუნავენ მათი ინოვაციების შესრულების სრულყოფაზე, უწესებენ მნიშვნელოვან შეღავათებს და ახორციელებენ ხელშემწყობ პროგრამებს. თუმცა აღსანიშნავია ის, რომ უფრო მდიდარი ეკონომიკის მქონე ქვეყნები უკეთესად ასრულებენ ინოვაციას, რადგან არსებობს დადებითი და სტატისტიკური კავშირი ეკონომიკის ზომასა და ინოვაციების შესრულებას შორის. ინოვაციური ინვესტიციები და მათი შედეგები მუდმივად იზომება და კონტროლდება.

ყოველწლიურად გლობალური ინოვაციების ინდექსის რეიტინგში თითქმის 130 ქვეყანაა ჩაბმული ინოვაციების შესრულების კუთხით. მსოფლიო ინოვაციების ინდექსი

(GII) აკონტროლებს გლობალურ ინოვაციას. დეტალურად აღწერს მსოფლიოში 130 ქვეყნის ეკონომიკურ მონაცემებს ინოვაციების შესრულების შესახებ.

2019 წლის მონაცემებით ინოვაციური მეწარმეობა რეგიონების მიხედვით შემდეგნაირად გამოიყურება.



ჩრ. ამერიკა - აშშ, კანადა.

ევროპა - შვეიცარია, შვედეთი, ნიდერლანდები.

ჩრ. აფრიკა & შტატთა აზია - ისრაელი, კვიპროსი, არაბეთის გაერთიანებული საამიროები.

სამხ. აღმ. აზია & აღმ. აზია - სინგაპური, კორეის რესპუბლიკა, ჰონგ კონგი, ჩინეთი.

ლათინო ამერიკა & კარიბი - ჩილე, კოსტა რიკა, მეხიკო.

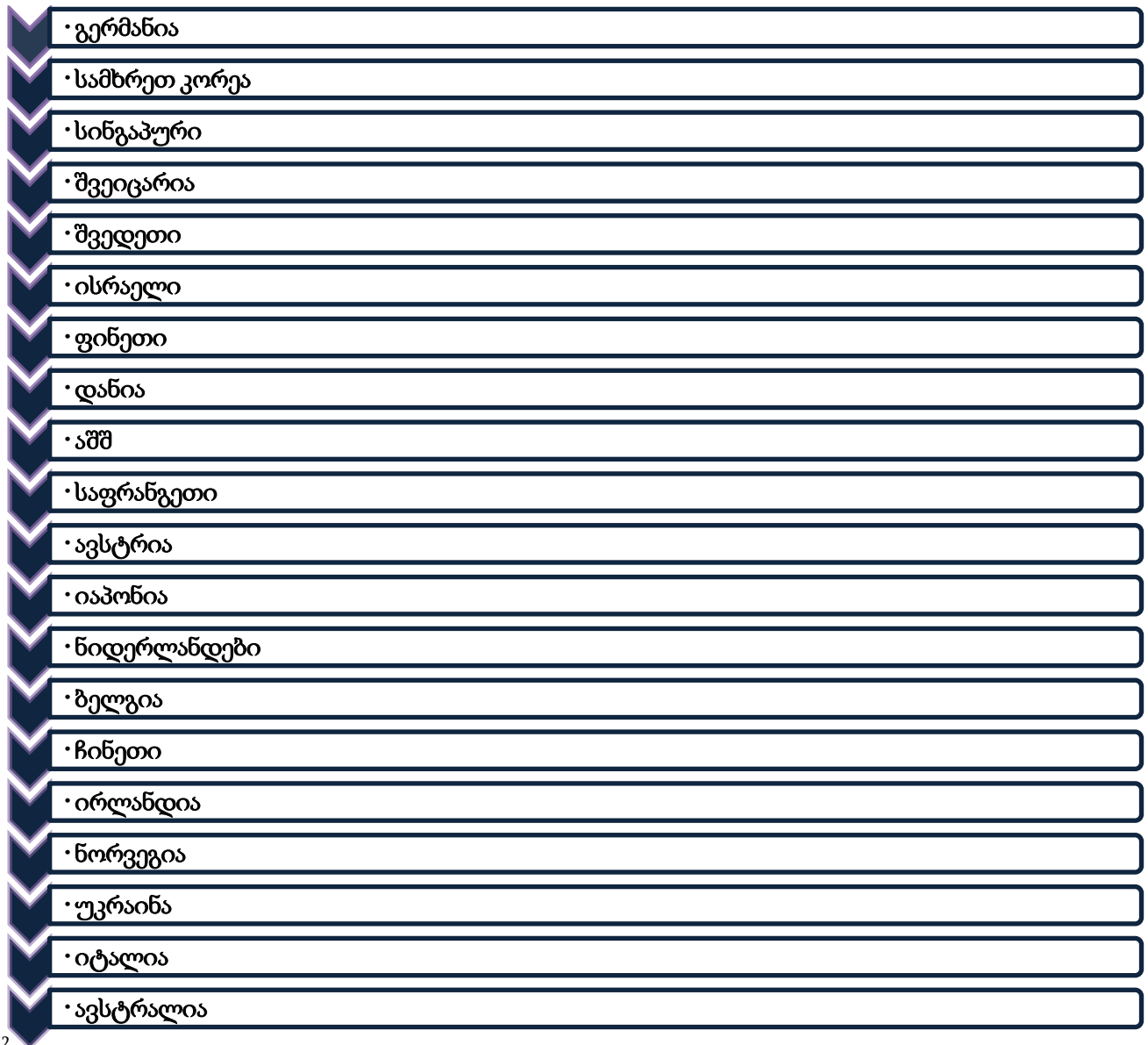
საჰარის აფრიკა - სამხრეთ აფრიკა, კენია, მავრიკი.

ცენტრალური და სამხრეთ აზია - ინდოეთი, ირანი, ყაზახეთი.

გამომდინარე იქიდან, რომ ყველა ქვეყნის ეკონომიკა, კულტურა, სული და ღირებულება განსხვავდება, საინტერესოა ის ფაქტი თუ რამდენად მოქმედებს ეს ყველაფერი ინოვაციურ მეწარმეობაზე და ქმნის თუ არა ჩარჩოებს? - ეს კითხვა შესაძლოა ნებისმიერ ჩვენგანს გაუჩნდეს პასუხი კი მარტივია - რასაკვირველია, ეს ყველაფერი ქმნის გარკვეულ დაბრკოლებებს, სწორედ ამიტომ ყველა ქვეყანაში ეკონომიკური თუ

კულტურული ღირებულებებიდან გამომდინარე ინოვაციური მეწარმეობის განვითარების ეტაპები, გზები და პერსპექტივები განსხვავდება.

თვალსაჩინოებისთვის წარმოვადგინოთ რეიტინგი მსოფლიოში ყველაზე ინოვაციური ეკონომიკის მქონე ქვეყნების, თუ რომელი ქვეყნები იკავებენ მოწინავე ადგილს 2020 წლის ჩარტებში.



2

² Ghosh, I. (2020). *The Most Innovative Economies in the World*. Iman Ghosh. https://www.visualcapitalist.com/world-most-innovative-economies/?fbclid=IwAR2Jn2cczl7X9VWgdB-mwohYF0_09nt-VoVvP3VhXuuNUMEV5zsWbrvsfIM

გერმანია ინარჩუნებს პირველ ადგილს 2020 წელს და უკანა ფლანგზე წევს სამხრეთ კორეას პირველად ისტორიაში.

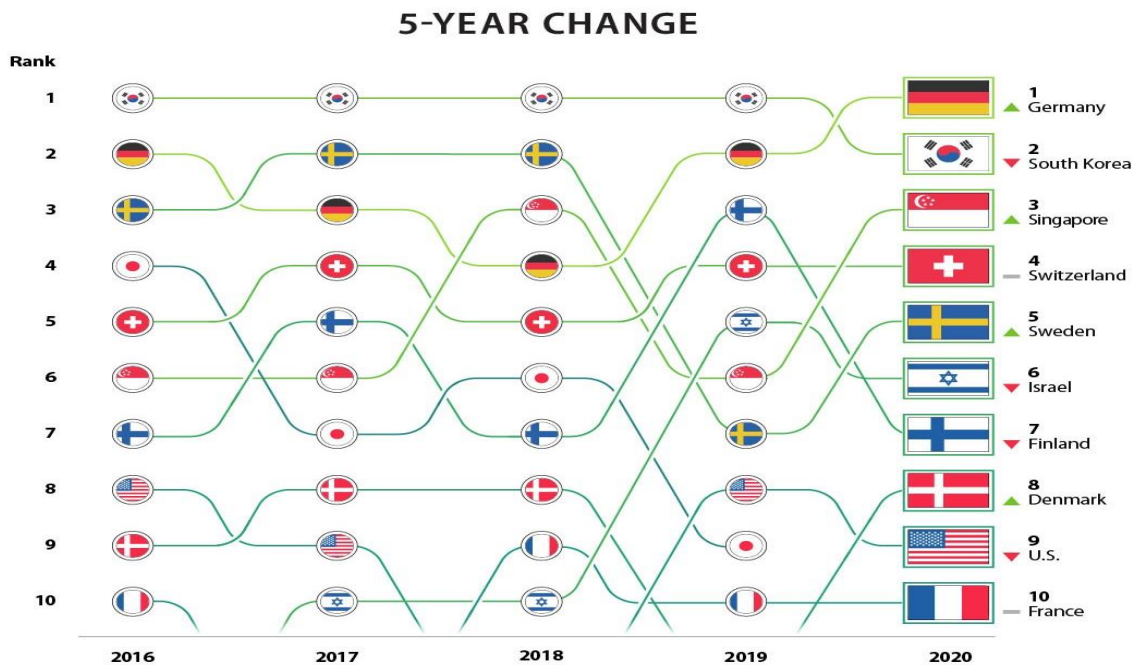
ამერიკა პირველ ადგილს იკავებს მსოფლიოში, როგორც დაპატენტების მხრივ, ასევე შიდა მაღალ ტექნოლოგიური სახალხო კომპანიების არსებობით.

ისრაელს მთელ მსოფლიოში აქვს ყველაზე დიდი პროცენტული მაჩვენებელი მშპ-ში, კვლევასა და განვითარებაზე გაწეულ დანახარჯებში.

სინგაპური მაღალი ეფექტურობით აგრძელებს დომინირებას იმ უდიდესი სტუდენტების რაოდენობით, რომელსაც უდნა უმაღლესი განათლების მიღება და რომლებიც რეგისტრირდებიან ამისთვის.

ირლანდია გამოირჩევა დამატებითი ღირებულებისა და წარმოების მაჩვენებლით, რომელიც იზომება მთლიანი შიდა პროდუქტით.

ბოლო 5 წელში მომხდარი ცვლილებები ქვეყნების მიხედვით.³



მოცემულ გრაფიკზე ასახულია მსოფლიოს 20 ყველაზე ინოვაციური ეკონომიკის მქონე ქვეყნები, რომლებიც ემყარება ბლუმბერგის მიერ შექმნის ყოველწლიურ ინდექსს.

³ Ghosh, I. (2020). *The Most Innovative Economies in the World*. Iman Ghosh. https://www.visualcapitalist.com/world-most-innovative-economies/?fbclid=IwAR2In2cczI7X9VWgdB-mwohYF0_09nt-VoVvP3VhXuuNUMEV5zsWbrvsfIM

წლების განმავლობაში, როგორც სურათზე ჩანს მოწინავე ადგილს იკავებდა სამხრეთ კორეა, მაგრამ 2020 წელს გერმანიამ, პირველად შეძლო და უკანა ფლანგზე მოაქცია ის. ზოგადად ევროპული ერი ტოპ ხუთეულში შედის დამატებითი ღირებულების, მაღალტექნოლოგიური სიმკვრივის და საპატენტო საქმიანობის მაჩვენებლებით. კორეასთან გამარჯვების მიუხედავად გერმანიას კიდევ აქვს პოტენციური და შანსი იმისა, რომ გააუმჯობესოს ეს მაჩვენებელი და მიაღწიოს ინდექსის კიდევ უფრო უკეთეს შედეგს.

1.3. ინოვაციის ბიზნეს პროცესის მოდელები

ინოვაციური ბიზნეს მოდელები სრულიად ცვლის მსოფლიოს. მას შემდეგ რაც ბიზნეს მოდელის ინოვაცია გახდა კონკურენტული უპირატესობის მთავარი წყარო თემა უფრო და უფრო მნიშვნელოვანი ხდება, როგორც პრაქტიკოსებისთვის, ასევე მეცნიერებისთვის. ბიზნესის მოდელის ინოვაცია არის ამგვარად არსებული ბიზნეს მოდელის შეგნებული ცვლილება ან ახალი ბიზნეს მოდელის შექმნა, რომელიც უკეთესად აკმაყოფილებს მომხმარებლების საჭიროებებს ვიდრე არსებული ბიზნეს მოდელები. ის არის ერთ-ერთი ყველაზე ეფექტური გზა კომპანიებისთვის, რათა გამოირჩეოდნენ კონკურენტისგან და ამით უზრუნველყონ კომპანიის არსებობა, განსაკუთრებით კი არასტაბილურ სიტუაციაში და დროში. ყველა კომპანიისთვის ინოვაცია ძალზედ მნიშვნელოვანია, ამასთან ბიზნეს მოდელის ინოვაციები მნიშვნელოვნად მომგებიანია, ამიტომ განვიხილოთ და ჩამოვაყალიბოთ ბიზნეს მოდელის საჭიროებები, რათა უფრო ნათელი გახდეს მისი არსებობის აუცილებლობა.

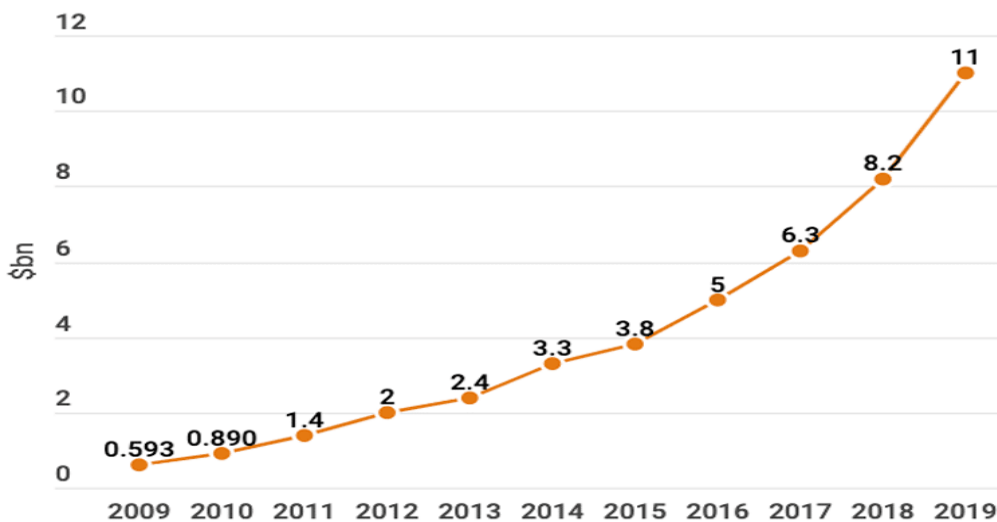
ინოვაციის ბიზნეს პროცესების შესახებ კვლევები ჯერ კიდევ ადრეულ პერიოდში დაიწყო, მიუხედავად ამისა მსოფლიოს და კვლევის სფეროს არ გააჩნია ბიზნეს მოდელის ყოვლისმომცველი ჩარჩო, ამკარა და სისტემატიური მიდგომა ჯერჯერობით არ არსებობს, ამიტომ ყველა კომპანიას აქვს თავისი ბიზნეს მოდელი. პრაქტიკაში ბიზნეს მოდელი გამოიყენება, როგორც მართვის საშუალება, განვითარების საქმიანობის სტანდარტიზაციის მიზნით. კომპანიის ბიზნეს მოდელი დროთა განმავლობაში უნდა შეიცვალოს, რათა ბოლომდე შეინარჩუნოს ბაზარზე თავისი ადგილი და უზრუნველყოს მისი წარმატება, მასში ყურადღება უნდა იყოს გამახვილებული, როგორც მომხმარებლის ასევე კომპანიის

ღირებულებებზე. ბიზნეს მოდელის ინოვაცია არის პროცესი, ისევე როგორც შედეგი, მისი შეცვლისა თუ რადიკალურად ახლის შექმნის. ბიზნეს მოდელის ინოვაცია არ უნდა იყოს დაკავშირებული ახალ პროდუქტთან ან ახალ ტექნოლოგიასთან. კომპანიას შუქლია ერთდროულად რამდენიმე ბიზნეს მოდელის ოპერირება. ანალოგიურად, რამდენიმე ბიზნეს მოდელის ერთდროულად წარმატებით მიღება შესაძლებელია ერთ ინდუსტრიაში.

ბიზნეს მოდელის წარმატებული ინოვაციების შემთხვევები, როგორებიცაა: AMAZON, Alibaba, Hilti, IKEA, Wikipedia, Tesla, ცხადყოფს თუ როგორ მნიშვნელოვნად შეცვალა კომპანიების კონკურენტუნარიანობა ახალი ბიზნეს მოდელის განხორციელებამ.

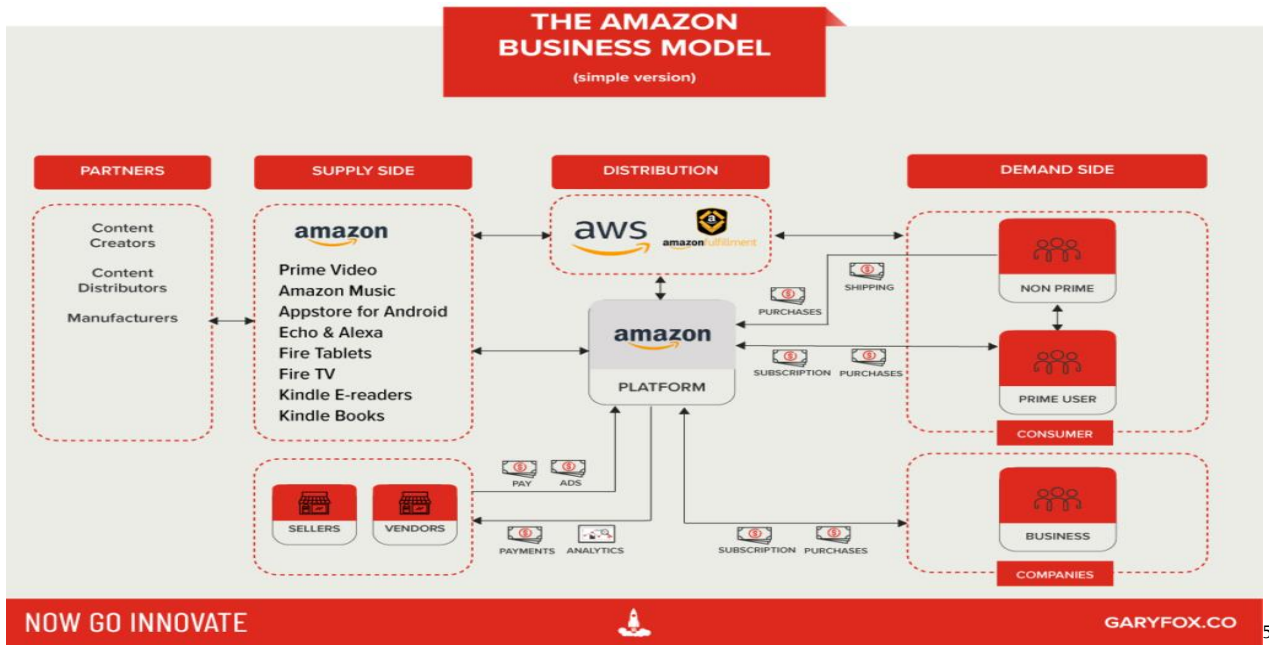
განვიხილოთ ამაზონის ბიზნეს მოდელი.

AMAZON -ი მსოფლიოში ყველაზე დიდი რეკლამირების წყაროა, რისთვისაც კომპანია ყოველწლიურად თანხებს არ იშურებს. რეკლამაში გაწეული დანახარჯები წლების მიხედვით კი მოცემულ სურათზე ნათლად ჩანს.⁴



ბიზნეს მოდელი არის ელექტრონული კომერციის მოდელი. მასში ახლა შედის მუსიკა, სათამაშოები, ტანსაცმელი, კვების პროდუქტები და მრავალი სხვა. იგი შემდეგნაირად გამოიყურება.

⁴ Fox, G. (2019). *Amazon Business Model*. Gary Fox.
<https://www.garyfox.co/amazon-business-model/>



განვიხილოთ ასევე ალექსანდრე ოსტერვანდერის და ივ. პიგნევერის მიერ შემოთავაზებული კონცეფცია, რომელიც ერთ-ერთი წარმატებულ ბიზნეს მოდელად ითვლება- „Business model calvan“-ის სახელითაა ცნობილი ის შედგება 9 კრიტერიუმისგან და მოიცავს კომპანიის 4 მნიშვნელოვან სფეროს - მომხმარებელს, შეთავაზებას, ინფრასტრუქტურას და ფინანსებს.

სამომხმარებლო სეგმენტები- მოიცავს მომხმარებლის შესაძლო ჯგუფებს, რომლებიც უნდა დააკმაყოფილოს ბიზნესმა;

ფასეული შეთავაზება- აღწერს იმ ღირებულებებს, რომელთა შეთავაზებასაც აპირებს მომხმარებლისთვის;

გასაღების არხები - გაყიდვების არხები, რომლის საშუალებითაც კომპანია ახდენს კომუნიკაციას და რეაგირებს თავის მომხმარებლებზე;

მომხმარებელთან ურთიერთობა - კომპანიის განსხვავებული და განსაკუთრებული ურთიერთობა თავის მომხმარებლებთან;

შემოსავლების ნაკადი - კომპანიის შემოსავალი სხვადასხვა სამომხმარებლო სეგმენტიდან;

⁵ Fox, G. (2019). *Amazon Business Model*. Gary Fox. <https://www.garyfox.co/amazon-business-model/>

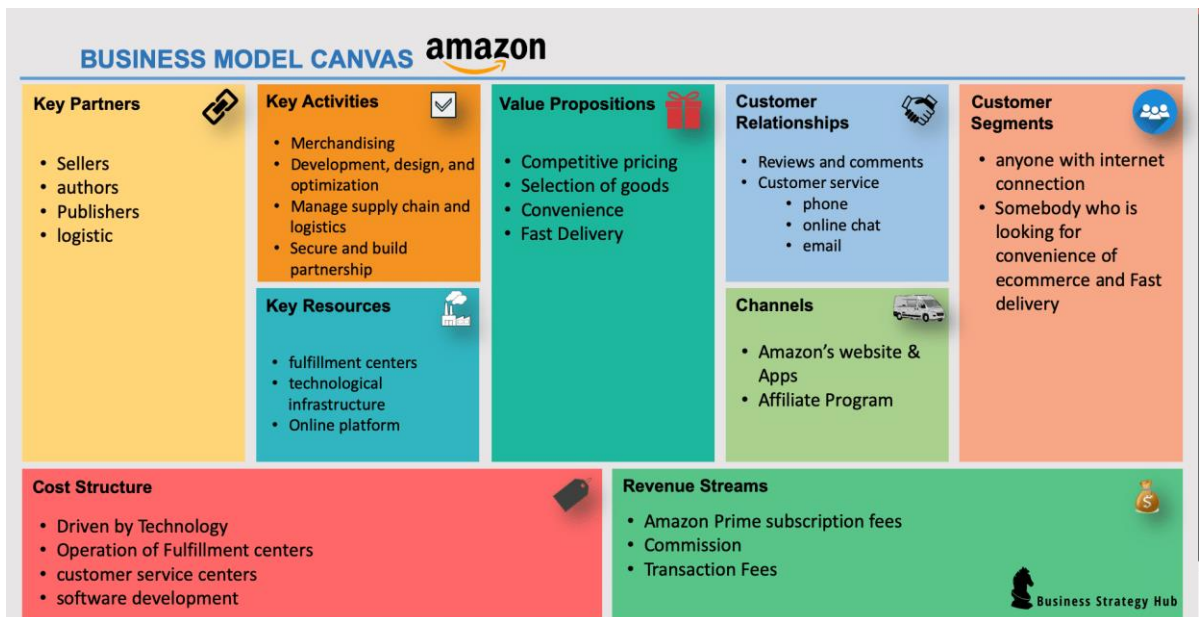
ძირითადი რესურსები - ძირითადი მოდელები რომლებიც საჭიროა ბიზნეს მოდელის ფუნქციონირებისთვის (ფიზიკური, ინტელექტუალური, ადამიანური, ფინანსური)

საქმიანობის ძირითადი სახეები - უზრუნველყოფს ზემოთ აღწერილი ძირითადი რესურსების შექმნას - გარკვეულ ორგანიზაციულ აქტივობებს;

ძირითადი პარტნიორები - ბიზნეს მოდელის მთავარი პარტნიორები (მომწოდებლები, სტრატეგიული ალიანსები და პარტნიორები), პარტნიორების იდენტიფიცირება და მათთან ურთიერთობის სტრატეგია;

ხარჯების სტრუქტურა - ბიზნეს მოდელში იდენტიფიცირებული ბიზნესის საქმიანობის წარმართვისთვის საჭირო ხარჯების სტრუქტურა.

ეს მოდელი უნივერსალური აღწერაა იმისთვის რომ დავინახოთ და აღვიქვათ ბიზნესი, როგორც მთლიანი სისტემა, რომელიც ქმნის გარკვეულ ღირებულებებსა და ფასეულობებს და აწვდის ბაზარს - საბოლოოდ კი მომხმარებელს. ასევე ბიზნეს მოდელი ეხმარება კომპანიებს გამოავლინონ საწარმოში არსებული უპირატესობები და სისუსტეები, დაგეგმონ გარკვეული სტრატეგიები შექმნან ინოვაციები და განახორციელონ, როგორც ახალი ბიზნეს მიდგომები, ასევე იდეები.



⁶ Amazon Business Model | How does Amazon make money. Business Strategy Hub. <https://www.garyfox.co/amazon-business-model/>

და ბოლოს, ამაზონი საერთაშორისო საწარმოა, რომელიც გლობალური ეკონომიკისგან განუყოფელი ნაწილია. იგი უფრო და უფრო ნაყოფიერი გახდა, მთლიანად ორიენტირებული და ადაპტირებულია ორიგინალურობასთან. ამიტომ სანამ ის აგრძელებს ახალი იდეების განვითარებას და ძლიერი კონკურენციის გაწევას მსგავსი კომპანიებისთვის, ის კვლავ განაგრძობს ზრდას და ლიდერობას თავის სფეროში.

ეს ყველაფერი ცხადყოფს თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია კომპანიებში ინოვაციური ბიზნეს მოდელის ჩამოყალიბება, ის ადგენს ისეთ პრინციპებს, როგორცაა კომპანიის შექმნა მისი განვითარება და წარმატებული მუშაობა. ის ყურადღებას ამახვილებს მიზნობრივ მომხმარებელზე, მის ფასეულობაზე, ღირებულების ჯაჭვის შექმნასა და მოგების მიღების მექანიზმებზე, ამიტომ შეიძლება ითქვას, რომ მეწარმეს თუ სურს იყოს ლიდერი ბაზარზე, როგორც ინოვაციების შემქმნელი კომპანია ამ კუთხით ფინანსები არ უნდა დაიშუროს, რადგან როგორც ვხედავთ ეს არის ერთ-ერთი მთავარი და მნიშვნელოვანი საკითხი კომპანიის წარმატებისთვის. რადგან დღესდღეობით თანავედროვე კომპანიის წარმატებულობას განსაზღვრავს არა მხოლოდ ინოვაციური პროდუქტის არსებობა, არამედ ინოვაციური ბიზნეს მოდელის შექმნა და მასზე დაყრდნობით ოპერირება. რასაც ამაზონის მაგალითიც ამტკიცებს.

ჩვენი ქვეყნის რეალობას თუ შევხედავთ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ სამწუხაროდ საქართველოში ინოვაციური მეწარმეები ნაკლებად არიან ინფორმირებული ბიზნეს მოდელის შესახებ, რადგან მას გარკვეული სირთულეები ახლავს თან რის აცილებასაც ცდილობენ. ინოვაციური ბიზნეს მოდელის შექმნა კი ახდენს კომპანიებს შორის დიფერენციაციას, რომელიც უზრუნველყოფს გრძელვადიან წარმატებას.

თავი მეორე. ინოვაციურ მეწარმეობაზე მოქმედი რისკ ფაქტორები, ხელშემწყობი ფაქტორები და სახელმწიფო მხარდაჭერა

2.1. ინოვაციური მეწარმეობის დაწყებისთვის ყველა საჭირო ინფორმაცია და რესურსების მოძიების გზები

ინოვაციური მეწარმეობის დაწყება, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს არც თუ ისე მარტივია, რადგან ამ ყველაფერს და საბოლოო წარმატებას დასაწყისში საკმაოდ ბევრი სირთულე და დაბრკოლება ხვდება წინ, რასაც მხოლოდ გამორჩეულები უმკლავდებიან. იმისთვის რომ, მეწარმეობის დაწყებისას და განხორციელებისას შუა გზაში არ შეჩერდეს მეწარმე და მისთვის ეს დაბრკოლებები არ წარმოადგენდეს ძლიერ დარტყმას და ისეთ სირთულეს, რაც მათ ბოლომდე საქმეს ვერ მიაყვანინებს, ამიტომ თავიდანვე უნდა ჰქონდეთ განსაზღვრული და გააზრებული ეს ყველაფერი. ისინი უნდა ფლობდნენ ყველა საჭირო ინფორმაციას, როგორცაა ინოვაციური მეწარმეობის ბიზნეს გეგმა, დაფინანსების წყაროები, ხელშემწყობი ფაქტორები, სახელმწიფო მხარდაჭერა და ა.შ. ეს ყველაფერი გაუმარტივებს და დაეხმარება მეწარმეს იმაში, რომ ძლიერად გაუმკლავდეს ყოველივე სირთულეს, შეძლოს თავისი იდეის გენერირება და განხორციელება.

ყველაფერი რასაც აკეთებთ მოითხოვს ეფექტურ პროცესებს, ამიტომ საჭიროა თავიდანვე გაზომოთ მისი წარმატებისა თუ წარუმატებლობის ინდიკატორი. ინოვაციური მეწარმეობის დაწყებისთვის პირველ რიგში იდეების გაანალიზება უნდა დაიწყოთ, ეს ხშირად გრძელი და შრომატევადი პროცესია, მაგრამ გარკვეული მოთმინება გმართებთ, რადგან იდეა შესაძლოა გადაიქცეს დიდ, წარმატებულ ბიზნესად. მტკიცედ უნდა გქონდეთ ჩამოყალიბებული ბიზნეს იდეის მიზანი, მაგალითად Tesla-ს, რომელსაც ერთ-ერთი წარმატებული ბიზნეს მოდელი გააჩნია თავის ბიზნეს საქმიანობაში თავიდანვე მიზნად ქონდა ისეთი ავტომობილების შექმნა, რომელიც ნაკლებად დააბინძურებდა გარემოს, ამისთვისთის კი მან ელექტრო ავტომობილები გამოიგონა. იდეასთან ერთად აუცილებელია ბიზნეს გეგმის შემუშავება, რათა დეტალურად აღწეროთ თქვენი ბიზნესის მიზნები და თუ როგორ აპირებთ მათ მიღწევას. ეს კი დაგარწმუნებთ ინოვაციების

წამოწყების საიმედოობაში, დაგეხმარებათ მართვაში და შემდგომი ნაბიჯების განხორციელებაში. ბიზნეს გეგმა საშუალებას მოგცემთ დააღაგოთ აზრები და დაგეგმოთ თქვენი ბიზნესი სტრუქტურით გზით. ასევე ეს დაეხმარება იმ მხარეებს როგორცაა ინვესტორები ან პარტნიორები, რომ გააცნოთ თუ რის მიღწევას აპირებთ და როგორ. მნიშვნელოვანია გააცნოთ ასევე თქვენი იდეები და დაარწმუნოთ მის წარმატებაში- იმაში, რომ თქვენ ნამდვილად გჯერათ თქვენი ინოვაციის, გაქვთ სანდო ბიზნეს გეგმა ბიზნესის წარმატებისთვის.

ბიზნეს გეგმაში უნდა ჩანდეს ისეთი საკითხები როგორცაა:

- თუ როგორ შეიმუშავებთ და გამოიყენებთ თქვენს ინოვაციას;
- გუნდის შესაძლებლობები და გამოცდილება;
- როგორ დააფინანსებთ ხარჯებს;
- როგორ შეძლებენ ინვესტორები საკუთარი მოგების რეალიზაციას;
- რატომ არის თქვენი ინოვაცია უნიკალური და რამდენად დაცულია ის;
- ვინ იქნება მოცემული პროდუქტისა თუ მომსახურების მომხმარებელი და რატომ;
- რა დაჯდება მისი შექმნა და რა ფასად გაიყიდება - ხარჯები უნდა იყოს გაწერილი;
- როგორ გაუმკლავდება კონკურენციას ბაზარზე, ვინ არის თვენი მთავარი კონკურენტი;
- როდის დაიწყებს შემოსავლის მიღებას.

ეს მცირედი კითხვების ჩამონათვალია, რასაც აუცილებლად უნდა პასუხობდეს ინოვაციური მეწარმე ინვესტორთან წარდგენის დროს. ბიზნეს გეგმა აუცილებლად უნდა შეიცავდეს ბევრ მნიშვნელოვან ელემენტს, გამოირჩეოდეს მარტივი და ნათელი სტრუქტურით, იყოს ლაკონური და იკითხებოდეს თუ რა არის თქვენი ბიზნესი და რის გაკეთებას ცდილობთ.

ასევე მნიშვნელოვანია თავიდანვე შეაფასოთ თქვენს ხელთ არსებული აქტივები, რა შეიძლება იყოს თქვენი აქტივი და როგორ შეძლებთ მის შენარჩუნებას. აქტივებში მოიაზრება, როგორც შენობა, ასევე აღჭურვილობა, რომელიც დაკავშირებულია წარმოებასთან და მიწოდებასთან. აქტივების ღირებულების დაზუსტება დაგეხმარებათ

იმაში, რომ განსაზღვროთ ამ ყველაფრის ღირებულება. შემდგომ კი დაიწყეთ ფიქრი იმაზე თუ როგორ მოიძიოთ საწყისი თანხა ? საჭირო რესურსები ? დაფინანსება ? ეს ძალზედ მნიშვნელოვანი საკითხია, რადგან შესაძლოა მასზე იყოს დამოკიდებული თქვენი საქმიანობის წამოწყება. ამისთვის მრავალი ალტერნატიული წყარო არსებობს, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ თქვენი ინოვაციური ბიზნესის დასაფინანსებლად, ეს შეიძლება იყოს:

- კერძო ინვესტორის მოძიება;
- ბიზნეს გრანტები, რომელიც ორიენტირებულია ახალი დამწყები ბიზნესის დასახმარებლად და მხარდასაჭერად;
- საწარმოო კაპიტალი;
- მეგობრისგან ან ოჯახისგან სესხი;
- ინოვაციური მეწარმეობისთვის შექმნილი ხელშემწყობი სააგენტოები და ორგანიზაციები;
- საბანკო ბიზნეს სესხი, რომელიც ხშირად დამწყებ ბიზნესმენებს სთავაზობს სიახლეებს და გარკვეულ შეღავათებს, აწყობს წამახალისებელ ღონისძიებებს და გასცემს სპეციალურად მათზე მორგებულ კრედიტებს.

ინვესტორებს შეუძლიათ უზრუნველყონ საჭირო კაპიტალი ბიზნესის წილის სანაცვლოდ. ეს კი ფინანსების მოძიების პოპულარული წყაროა ინოვაციების დამწყებთათვის, რადგან მათ, როგორც გამოცდილ ინვესტორებს ასევე შეუძლიათ გაუწიონ დახმარება კონტაქტებში, მენეჯმენტში და ბიზნეს სტრატეგიაში.

მცირე და საშუალო ინვესტიციების მიღება შესაძლოა ორი გზით:⁷

- ბიზნეს ანგელოზებისგან, რომელშიც მოიაზრება კერძო მდიდარი პირები;
- კორპორატიული მეწარმეებისგან, რომლებიც დაინტერესებული არიან ახალი ტექნოლოგიების განვითარებით.

⁷ How to set up an innovation start-up business.

<https://www.bgateway.com/resources/how-to-set-up-an-innovation-start-up-business>

იმ შემთხვევაში თუ თქვენი ბიზნესი წარიმართება წარმატებით ინვესტორები ანაზღაურებას მიიღებენ მხოლოდ თავიანთ ინვესტიციაზე, ხოლო თუ წარუმატებელი აღმოჩნდა თქვენ არ მოგიწევთ სესხის დაფარვა. ეს ნიშნავს იმას, რომ ინვესტორები დაინტერესებულნი არიან ბიზნესის წარმატებით განხორციელებაში და ამიტომ შესაძლოა შემდგომი დაფინანსება შესთავაზონ მისი განვითარებისთვის.

მნიშვნელოვანია ასევე ისეთი საკითხების განსაზღვრა, როგორცაა ცოდნა, მოტივაცია, ხედვა და ა.შ. საჭიროა იმის გაანალიზება თუ რა არის თქვენი ბიზნესის სისუსტეები და ძლიერი მხარეები, ბაზრის შესაძლებლობები და საფრთხეები. იქნება თუ არა თქვენს საქონელზე მოთხოვნა ან მოგიწევთ თუ არა მომხმარებლების განათლება თქვენი პროდუქტის ან მომსახურების საჭიროების შესახებ. უნდა შეგეძლოთ ცვლილებების მიღება და მარტივად ადაპტირება, სხვადასხვა სიტუაციებში მორგება. საჭიროა სიღრმისეული ბაზრის კვლევის ჩატარება, პოტენციური კლიენტის სეგმენტისა და რაოდენობის განსაზღვრა, რაც გულისხმობს ფოკუს ჯგუფების შედგენას და კვლევის ჩატარებას. წარმატებისთვის მნიშვნელოვანია გაიაზროთ თქვენი ბაზრის წილი, გაიგოთ თუ რა მარკეტინგული აქტივობებია საჭიროა მისი რეალიზაციისთვის. ასევე მანამ სანამ დაიწყებთ თქვენი პროდუქტისა თუ მომსახურების გაყიდვას, აუცილებელია ჩამოაყალიბოთ თქვენი ბრენდი, შეიმუშაოთ განთავსების ყველაზე სწრაფი, იაფი და მძლავრი გზა. შეეცადოთ იფიქროთ მომავალში. მომავლის ფიქრი კი საშუალებას მოგცემთ იფიქროთ ახალ ბაზარზე და ნიშებზე.

იმისათვის, რომ გახდეთ ოფიციალურად აღიარებული ბიზნეს ორგანიზაცია უნდა დარეგისტრირდეთ მთავრობაში, მაგრამ მანამ სანამ დარეგისტრირდებით მთავრობაში უნდა გააანალიზოთ და გადაწყვიტოთ თუ რა სახის სუბიექტად გააფორმებთ თქვენს ბიზნესს, ასევე სტრუქტურა, რომელიც იურიდიულად მოქმედებს ყველაფერზე - რა გადასახადის გადახდა მოგიწევთ და იქნება თუ არა ეს თქვენს პასუხისმგებლობაზე დაკისრებული. მცირე ბიზნესისთვის კი ყველაზე გავრცელებული ფორმაა შეზღუდული პასუხისმგებლობის მქონე კორპორაცია (შპს) დარეგისტრირება, რომელიც კომპანიას იცავს იურიდიულად და ითვალისწინებს საგადასახადო შეღავათებს. საბოლოო ჯამში კი

დამფუძნებლის გადასაწყვეტია, რომელი ტიპის სუბიექტია საუკეთესო ამჟამინდელი საჭიროებებიდან გამომდინარე და სამომავლო ბიზნესის მიზნებისათვის, ამიტომ საჭიროა გაეცნოთ სხვადასხვა იურიდიულ ბიზნეს სტრუქტურას, რომელიც ხელმისაწვდომია. ბიზნესის წამოწყებისთვის საჭიროა ასევე ადგილობრივი ლიცენზიისა და ნებართვის მოპოვება, მის მოსაპოვებლად კი უნდა მიმართოთ ადგილობრივ მერიას.

საინტერესოა თუ სად უნდა გაიგოს მეტი ახალგაზრდა თაობამ ინოვაციური მეწარმეობის შესახებ? - უნივერსიტეტი ეს არის საუკეთესო გზა მათი ცნობიერების ამაღლებისთვის. ამჟამად უმაღლესი განათლება უმნიშვნელოვანეს როლს თამაშობს სტუდენტებში. მსოფლიოში თითოეული ქვეყანა ცდილობს ხელი შეუწყოს საზოგადოებაში ინოვაციური მეწარმეობის შესახებ ცნობიერების ამაღლებას რაზეც არ იშურებს, როგორც ფინანსებს, ასევე ძალისხმევას. სხვადასხვა უნივერსიტეტში არსებობს ინოვაციური უნარებისა და კრეატიულობის განვითარების წარმატებული სხვადასხვა მიდგომა. ეს კი განპირობებულია კონკრეტული უნივერსიტეტის ტიპის, ორგანიზებისა და ფუნქციონირების მიხედვით. გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ მსგავსი მიდგომები სასარგებლოა, როგორც სტუდენტებისთვის, ასევე ბიზნესისთვის. სტუდენტებს ეხმარება შემოქმედებითი და ინოვაციური უნარების განვითარებაში, მათებს თავდაჯერებულობას და უვითარებს ლიდერის თვისებებს, ბიზნესს კი ხელს უწყობს შექმნას და გაუწიოს რეალიზაცია ახალ პროდუქტსა და მომსახურებას. ქვეყნები ცდილობენ შეიმუშაონ სხვადასხვა საგანმანათლებლო პროგრამები, შეუწყონ ხელი სტუდენტების მიერ წამოწყებულ ინოვაციური ბიზნესის განვითარებას, მხარი დაუჭირონ მათ წამოწყებას და გაუწიონ ფინანსური დახმარება.

2.2. ინოვაციური მეწარმეობის მხარდამჭერი ინსტიტუტები, სტიმულირების პროგრამები და სრულყოფის ტენდენციები

ყველა თანხმდება, რომ მეწარმეობის გააქტიურება და ინოვაცია აუცილებელია ქვეყნის ეფექტური სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისთვის, ამიტომ მეწარმეობას უნდა დაეხმაროს, როგორც სახელმწიფო სექტორის ინსტიტუტები, ასევე კერძო ინვესტიციის ფონდები, რომლებიც დააფინანსებენ ინოვაციური მეწარმეობის

განვითარებას. ამასთან, გარკვეულ ეკონომიკურ პირობებში მეწარმეობისა და ინოვაციების მხარდაჭერის და განვითარების სხვადასხვა შესაძლებლობა არსებობს. თანამედროვე ეკონომიკაში სახელმწიფო ცენტრალური და ადგილობრივი ხელისუფლების საფუძველზე, სხვადასხვა ინსტიტუტების მეშვეობით ხელს უწყობს მეწარმეობის განვითარებას და ინოვაციას. როდესაც ქვეყანაში არსებობს ფინანსური და მორალური მხარდაჭერა, მეწარმეს შეუძლია მიაღწიოს საკუთარ ამბიციას. მეწარმეობისა და ინოვაციების მხარდაჭერის განვითარების ერთ-ერთი მთავარი განმსაზღვრელი ფაქტორი ეს არის კარგი ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება და განხორციელება, რადგან ფინანსური საკითხი შესაძლოა აღმოჩნდეს ინოვაციური მეწარმეობის განვითარების ერთ-ერთი მთავარი ბარიერი. ასევე ინვესტიციის ფონდებმა უნდა გააკონტროლონ მიმდინარე ინოვაციური ინვესტიციური პროექტები, რომლებიც გამოირჩევიან ინოვაციურობის მაღალი დონით.

ბოლო წლების განმავლობაში ზოგიერთ ქვეყანაში შემუშავებულია ტერიტორიულ თვითმმართველობებთან თანამშრომლობის პროგრამები საწარმოთა მეწარმეობისა და ინოვაციების გასააქტიურებლად. იმის გამო, რომ განვითარებულ ქვეყნებში ინფორმაცია, ინოვაციები, ახალი ტექნოლოგიები და მეწარმეობა განიხილება, როგორც ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი და ეკონომიკური ზრდა, რომელიც იზომება, მაგალითად, მთლიანი შიდა პროდუქტით, ამ საკითხებთან დაკავშირებით ტარდება კვლევითი სამუშაოები, რაც კიდევ უფრო ხაზს უსვამს ინოვაციის, ახალი ტექნოლოგიების და მეწარმეობის მნიშვნელობის მაღალ დონეს თანამედროვე ეროვნულ ეკონომიკებში.

ინოვაციური მეწარმეობის გასააქტიურებლად ცალკეულ ქვეყანაში სხვადასხვა ინსტრუმენტები გამოიყენება. თითოეული ქვეყნის ხელისუფლება მუდმივად მუშაობს მის მხარდასაჭერ პროგრამებზე, ცდილობს შეიმუშაოს გარკვეული მექანიზმები, ხელი შეუწყოს და მოტივაცია მისცეს დამწყებ ბიზნესმენებს. ამ პროგრამებიდან და ინსტრუმენტებიდან კი შესაძლოა მხოლოდ რამდენიმე აღმოჩნდეს ეფექტური, რომელიც ხელს შეუწყობს მის ზრდა განვითარებას, ასევე იქიდან გამომდინარე, რომ ყველა ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობა და საწარმოთა განვითარების პირობები განსხვავებულია, ცალკეულ

ქვეყნებში ინოვაციისა და მეწარმეობის გასააქტიურებლად სპეციალური ინსტრუმენტების გამოყენების ეფექტურობა შესაძლოა ასევე არათანაბარი იყოს.

ევროპაში ინოვაციური მეწარმეობის მხარდასაჭერი პროგრამებიდან აღსანიშნავია ინოვაციური ტექნოლოგიების ინსტიტუტი (EIT), რომელიც მეწარმეებსა და ინოვატორებს აძლევს საშუალებას, თავიანთი საუკეთესო იდეები ევროპის პროდუქტად, მომსახურებად და სამუშაოებად აქციონ. ის ორიენტირებულია ინოვაციების მხარდაჭერასა და ახალი ბიზნესის შესაძლებლობების შექმნაზე. სამეწარმეო საქმიანობის განვითარების მნიშვნელოვანი კომპონენტებია ფინანსების დაშვების უზრუნველყოფა, ახალი მომხმარებლებისა და ახალი ბაზრების დაშვება, აგრეთვე ბიზნეს უნარების გაძლიერების მხარდაჭერა. მის პრიორიტეტებში შედის მეწარმეებისა და კომპანიების წახალისება ახალი ინოვაციური პროდუქტის შექმნისთვის და ბაზარზე გავლისთვის, ამიტომ EIT-ი მოქმედებს, როგორც ევროპის უდიდესი ინოვაციური ქსელი ათასზე მეტი პარტნიორით. ასევე მან წამოიწყო მრავალი ღონისძიება ინოვაციური საზოგადოების მხარდასაჭერად. ის დიდ ყურადღებას აქცევს მომავალი თაობის მეწარმეობის განვითარებას, ინოვატორებისა და კომპანიების წახალისებას და დახმარებას. EIT გთავაზობთ, თავიანთი ბიზნესის შექმნისა და დაჩქარების პროგრამების საშუალებით, ბიზნესდახმარების სპექტრს, რომლებიც მეწარმეებსა და ინოვატორებს ეხმარება თავიანთი იდეები გადააქციონ წარმატებულ საწარმოებად.

ევროპაში ასევე არსებობს მეწარმეობისა და ინოვაციების პროგრამა, რომელიც ერთ-ერთი სპეციფიკური პროგრამაა, ის ცდილობს ხელი შეუწყოს ევროკავშირში ინოვაციების და მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდაჭერას, სადაც ყურადღება გამახვილებულია ისეთ საკითხებზე როგორცაა:⁸

- მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსება, რომელიც მხარს უჭერს ინვესტიციების ჩადებას ტექნოლოგიურ განვითარებასა და ინოვაციებში, ასევე ეხმარება ბიზნესს თავისი საქმიანობის საზღვრების გაფართოებაში;

⁸ (31.03.2014). *Entrepreneurship and Innovation Programme (EIP)*. European Commission. <https://ec.europa.eu/cip/eip/>

- ბიზნეს მომსახურება: "Enterprise Europe Network" ბიზნესისა და ინოვაციების სერვისცენტრები, ევროკავშირის მასშტაბით და მის ფარგლებს გარეთ, აწვდიან საწარმოებს მრავალფეროვან და უფასო მომსახურებას, რათა მათ უფრო კონკურენტუნარიანი გახადონ ბიზნესი;
- ინოვაციური პოლიტიკის გაუმჯობესების მხარდაჭერა: ხელს უწყობს სხვადასხვა პირებისთვის ტრანსნაციონალური ქსელის შექმნას ინოვაციურ კომპანიებში და მათ განსახორციელებელ პროცესებში, საორიენტაციო ინიციატივების ჩათვლით და საუკეთესო პრაქტიკის გაცვლით.
- ინოვაციური პროდუქტების, პროცესებისა და სერვისების რეალურ პირობებში ტესტირებისთვის ეკო-ინოვაციური საპილოტე სისტემა და ბაზრის რეპლიკაციის პროექტები, რომლებიც ბაზარზე არ არის სრულად რეალიზებული ნარჩენი რისკების გამო, მიმართულია იმპულსური გარემოს გაუმჯობესებისკენ, დაბინძურების თავიდან აცილებასა და ბუნებრივი რესურსების უფრო ეფექტიანად გამოყენებისკენ.
- ინოვაციისა და მცირე და საშუალო ბიზნესის პოლიტიკის შემუშავების მხარდაჭერა კონტრაქტებითა და გრანტებით: ანალიზური სამუშაოები და ცნობიერების ამაღლების ღონისძიებები (მაგ. კონფერენციები და კვლევები) გარკვეულ სამრეწველო სექტორებზე.

ინოვაციისა და საკომუნიკაციო ტექნოლოგია (ICT) საუკეთესო პირობებს სთავაზობს ინოვატორებს ინოვაციების სრული პოტენციალის ხელში ჩასაგდებად და იდეების ბაზარზე გასასვლელად ამისათვის კი ის ატარებს სხვადასხვა კონკურსებს მაგალითად:

- ბიზნეს იდეების კონკურსები უნივერსიტეტებსა და საშუალო სკოლებში, რომელიც უნდა მოეწყოს ეროვნულ და შემდგომ ევროპულ დონეზე.
- ICT მეწარმეობის საზაფხულო აკადემია - საუნივერსიტეტო და გასულ წელს საშუალო სკოლის სტუდენტებისთვის საზაფხულო აკადემიების ევროპული ფართო სისტემის შექმნა მთლიანად ICT მეწარმეობაზე იყო ორიენტირებული.

მინდა წარმოგიდგინოთ მსოფლიოში 10 საუკეთესო ინოვაციური მეწარმეობის სკოლა, რომელიც ხელს უწყობს მომავალ თაობას მისცეს ცოდნა და განათლება მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით. ეს კი სერიოზული საფუძველია მომავალში ინოვაციური მეწარმეობის ბუმის დაწყებისა. ეს უნივერსიტეტებია :

- კოლუმბიის უნივერსიტეტი;
- ამერიკის სახელმწიფო უნივერსიტეტი;
- არიზონას სახელმწიფო უნივერსიტეტი;
- თავისუფალი უნივერსიტეტი;
- Northwood University;
- ჰერზინგის უნივერსიტეტი;
- ჯონსონისა და უელსის უნივერსიტეტი;
- ბრიგამის ახალგაზრდა უნივერსიტეტი-აიდაჰო;
- University Of Phoenix;
- ბრენდმანის უნივერსიტეტი.

დღესდღეობით ინოვაციურ მეწარმეობას არა მხოლოდ სახელმწიფო, არამედ საკმაოდ ბევრი კერძო კომპანია უდგას გვერდით, ანებივრებს ახალი შეთავაზებებით და ახდენს მათ წახალისებას ინოვაციური პროექტის განხორციელების სხვადასხვა ეტაპზე. ინოვაციურ მეწარმეობას, როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე ქვეყნის გარეთ სხვადასხვა პროგრამებით უჭერენ მხარს. საქართველოში ამის ნათელი მაგალითია ევროკავშირის და გაეროს პროგრამის მხარდაჭერა ინოვაციური ბიზნეს იდეის განვითარებაზე აჭარაში. ამ პროგრამის მიზანია, აჩვენოს თუ როგორ უნდა დაიწყოს სასოფლო ბიზნესი, შექმნას შემოქმედებითი იდეები და იპოვოს მათი განხორციელების რეალისტური გზები. ის ეხმარება სოფლის გაუმჯობესებას აჭარაში. ამ საქმიან სწავლებას მხარი დაუჭირა ევროკავშირმა (EU), ევროკავშირის მიერ დაფინანსებული ENPARD პროგრამის ფარგლებში, გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) და აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის მთავრობასთან თანამშრომლობით. (UNDP) ხელს უწყობს და მხარს უჭერს ადგილობრივი ფერმერების

წახალისებას, მათი წარმატებული და მომგებიანი მეურნეობის მართვას, რომელსაც აფინანსებს აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის სამინისტრო 530,395.76 დოლარით.

სოფლის მეურნეობისა და აგრო-საკვების მიღმა ინოვაციური სოფლის ბიზნესის პოპულარიზაციის მცდელობისას, საცდელი ბარათი ჩაისხა ინსპირაციულ მოლაპარაკებებთან, ტრენინგებთან და იდეებთან დაკავშირებულ სესიებზე, ბიზნესის მოდელთან და პროტოტიპთან. სავარჯიშოები თავის მონაწილეებს ხელმძღვანელობდა ბიზნესის მოდელირების ყველა ეტაპზე - იდეის შემუშავების გზით, უფრო კონკრეტული მიზნობრივი კლიენტის იდენტიფიკაციით, ბაზრის საჭიროებებისა და ადგილობრივი შესაძლებლობების შეფასებით, მარკეტინგის და მედიის გეგმების შემუშავებით და იმ რესურსებისა და პარტნიორების განსაზღვრაში, რომლებიც საჭიროა იდეის განსახორციელებლად.

2.3. არსებული რისკ-ფაქტორები

მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში არსებობს გარკვეული რისკები და უპირატესობები. ეს შეიძლება დამოკიდებული იყოს ქვეყნის მასშტაბზე, ეკონომიკურ მდგომარეობაზე და სხვა მრავალ ფაქტორზე. ყველა კომპანია და ორგანიზაცია, დიდი თუ პატარა თავიანთი საქმიანობის განმავლობაში აწყდება და განიცდის გაკვეთილ რისკს. ნებისმიერი კომპანიის საქმიანობა დამოკიდებულია მრავალ გარე ფაქტორზე. რაც გავლენას ახდენს მათი მიზნების მიღწევის პროცესზე, ამიტომ არსებობს რისკის სხვადასხვა ტიპები. ეს ყველაფერი კი გამოწვეულია იმით, რომ კომპანიებს უწევთ იმოქმედონ მუდმივად ცვალებად პირობებში. ინოვაციური მეწარმეობა კი უფრო მეტი რისკის წინაშე დგას ვიდრე სხვა საქმიანობა, ამიტომ ის აღიაებულია, როგორც ყველაზე სარისკო საქმიანობა, რადგან დაკავშირებულია ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის გაურკვეველობასთან, საქონელსა და ფულად სახსრებზე მოთხოვნილების ცვალებადობასთან, წარმოების ფაქტორებთან და ა.შ. რისკები ჩნდება ბიზნესის დაგეგმვის დროსვე და გრძელდება მანამ სანამ იარსებებს ბიზნესი.

ყველა ქვეყანაში წარმატებული ინოვაცია ზრდის პროდუქტიულობას და ცხოვრების სტანდარტებს, აფართოებს საქონლისა და მომსახურების ასორტიმენტს, როგორც

ინდივიდებისთვის ასევე, საზოგადოებისთვის. ინოვაცია მნიშვნელოვნად წარმოადგენს რისკის იდენტიფიკაციისა და მაკონტროლებელ საკითხს. რაც უფრო მცირეა ბიზნესი, მით უფრო სავარაუდოა, რომ მისი გადარჩენა დამოკიდებული იქნება ეფექტურ სარისკო მენეჯმენტზე. მცირე ფირმას დიდი ორგანიზაციისგან განსხვავებით ექნება უფრო ნაკლები ტექნიკური და მენეჯერული კომპეტენციები, შეზღუდული რესურსები და ინფორმაციის უფრო შეზღუდული წვდომა, ამიტომაც შეიძლება ითქვას, რომ მცირე ბიზნესში უფრო მაღალი რისკებია. ერთმა მცირედმა შეცდომამ შესაძლოა სერიოზული საფრთხე შეუქმნას საწარმოს და მეწარმის პირად ქონებას, მაგრამ ეს ყველაფერი არ ნიშნავს იმას, რომ ინოვაციებისთვის მხოლოდ მსხვილი ბიზნესია წარმატებული და მიმზიდველი.

კომპლექსური ფინანსური ინსტრუმენტები ბაზრის ცვალებადობასთან ერთად ცვლის და ზრდის ფინანსურ რისკს აქტივების ფასების ზრდით ან მოგების დიდი ზარალის მოულოდნელობით. ამისთვის Bloomberg - ის ტერმინალი არის ძალიან კარგი საშუალება რისკების ინტეგრირებული კონტორლისთვის. რისკი ალბათობის თვალსაზრისით შეიძლება იყოს, როგორც გაზომვადი, ასევე რაოდენობრივი. მისი პროგნოზირება ინვესტიციების აღწერისთვის ყველაზე სასარგებლოა და ინოვაციას ეხმარება წინსვლასა და განვითარებაში. რისკის მრავალი სახეობა არსებობს, ეს შეიძლება იყოს - ფინანსური რისკი, კარიერული რისკი, იურიდიული რისკი და ა.შ.

განვიხილოთ 10 ყველაზე გავრცელებული რისკის სახეობა, რომელსაც ყველა მეწარმე უნდა შეებრძოლოს.⁹

1. **კონკურენტუნარიანი რისკი** - არის ბიზნესის რისკი, რომელიც კონკურენციის წინაშე დგას მისი კონკურენტებისგან. მონოპოლიური ბიზნესის გარდა, ყველა ბიზნესი კონკურენციის წინაშე დგას, რადგან ბაზარზე უამრავი შემცველი არსებობს. ამ რისკის შესამცირებლად უნდა ჩატარდეს SWOT ანალიზი, რომ შეძლონ კონკურენციასთან გამკლავება;
2. **ტექნოლოგიური რისკი** - ეს მოიცავს იმ ტექნოლოგიურ ცვლილებებს, რომელიც მსოფლიოში მუდმივად, სწრაფი ტემპით მიმდინარეობს. ის რაც დღეს ხდება და

⁹ Adams, B. (27.05.2013). *10 Types of Risks Every Entrepreneur Must Battle*.
<https://renegadeentrepreneurs.com/10-types-of-risks-every-entrepreneur-must-battle/>

აქტუალურია ხვალ მოძველებულია, ამიტომ მეწარმეებმა აუცილებელია განჭვრიტონ და სწორად შეაფასონ მომავალი;

3. **პოლიტიკური და სამართლებრივი რისკი** - ამ სახის რისკს ყველგან ვაწყდებით განსაკუთრებით კი იქ, სადაც გაურკვეველი გარემოა. ეს მოიცავს ცვალებად პოლიტიკურ გარემოს, მათ შორის კანონებსა და რეგლამენტებში ცვლილებას. ამ მხრივ სწორი გამოსავალია გქონდეს მოქნილი პოლიტიკა, რათა ცვლილებები განხორციელდეს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მთავრობა შეცვლის თავის პოლიტიკას;
4. **ეკონომიკური რისკი** - ამ რისკის საუკეთესო მაგალითია ბოლოდროინდელი ეკონომიკური ვარდნა, რომელიც გლობალურად განვიცადეთ COVID 19 ის გამო. ეს რისკი მოიცავს ციკლის ცვლილებებს - ბუმს და რეცესიას. ამის სწორად პროგნოზირება შეუძლებელია, ამიტომ გათვალისწინებული უნდა იქნას დაგეგმვის ეტაპზე;
5. **ფინანსური რისკი** - არის ბიზნესის რისკი, რომელიც ფინანსდება. ბიზნესის წარმატებით წარმართვისათვის მეწარმეებს უნდა ჰქონდეთ კარგი ფინანსური მდგომარეობა. მათ უნდა მართონ ფულადი სახსრები, იწინასწარმეტყველონ მოთხოვნა და მიწოდება, რადგან მიიღონ სწორი ფინანსური გადაწყვეტილებები. თითოეული გადაწყვეტილება, დიდი თუ პატარა, მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მოგებაზე და კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობაზე, ამიტომ ძალიან მნიშვნელოვანია სიფრთხილე.
6. **თანამშრომელთა რისკი** - ერთ-ერთი ყველზე მნიშვნელოვანი საკითხია წარმატებული ბიზნესისათვის. მეწარმეების მოვალეობაა შექმნან მენეჯერების შთამბეჭდავი გუნდი, რომელსაც შეუძლია თანამშრომლების სწორი მიმართულებით წარმართვა. ვერცერთი კომპანია ვერ შეძლებს თავისი მიზნების მიღწევას მისი თანამშრომლების მხარდაჭერის გარეშე, რადგან ისინი წარმოადგენენ ბიზნესის ხერხემალს.

7. **სტრატეგიული რისკი** - ეს არის სტრატეგიის რისკი. მაშინ, როდესაც კომპანიები გეგმავენ მომავალს, ყოველთვის არის შანსი, რომ ყველაფერი არასწორად წარიმართოს, რადგან მომავალი გაურკვეველია და სწორად ვერ იწინასწარმეტყველებს. მეწარმეებს უნდა ჰქონდეთ შორსმჭვრეტელობა, რათა მათ სწორად დაგეგმონ მომავალი.
8. **ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების რისკი** - მეწარმის მოვალეობაა უზრუნველყოს და შეუქმნას საკუთარ თანამშრომლებს უსაფრთხო გარემო, არსებობს შრომითი კოდექსი, რომელიც ხაზს უსვამს და ითვალისწინებს ყველა საკითხს თანამშრომელთა უსაფრთხოების შესახებ. თუ კომპანია ვერ შეძლებს უზრუნველყოს ეს ყველაფერი, ამან შესაძლოა დააზარალოს მუშა ხელი, რაც შეიძლება დასრულდეს კომპანიის წინააღმდეგ სასამართლოში სარჩენილის შეტანით.
9. **გარემოსდაცვითი რისკი** - რისკები, რომელიც გარემოსთან ასოცირდება ეწოდება გარემოსდაცვითი რისკი. ამ კატეგორიაში შემავალი რისკების უმეტესობის კონტროლი შეუძლებელია. ეს მოიცავს ბუნებრივ კატასტროფებს, როგორცაა წყალდიდობა და გვლავა. ამ რისკის დასაძლევად საუკეთესო ვარიანტია ბიზნესის გახსნამდე სათანადო კვლევების გაკეთება.
10. **ოპერაციული რისკი** - ადმინისტრაციულ პროცედურებთან დაკავშირებულ რისკი ეწოდება ოპერაციული რისკი. ეს მოიცავს მოძველებული IT სისტემებს, არასათანადო მომარაგების ჯაჭვს და არაორგანიზებულ აღრიცხვას. ყოველივე ეს კომპანიისთვის დიდ პრობლემას იწვევს, რადგან არასწორი ჩანაწერები არ წარმოადგენს კომპანიის ზრდის ნამდვილ სურათს და შეიძლება გამოიწვიოს ცუდი გადაწყვეტილებები.

ბიზნესისათვის მნიშვნელოვანია უწყვეტი შემოწმება და ყველაფერზე ყურადღების მიქცევა, რათა მოახერხოს რისკების შემცირება. იმისათვის, რომ მეწარმეებმა უკეთ შეძლონ რისკებთან შებრძოლება უნდა შეიმეცნონ და გააცნობიერონ ეს ფაქტორები. ასევე ის, რომ რისკი არის ბიზნესის ნაწილი და მისი სრული აღმოფხვრა შეუძლებელია. ამასთან ყველა

მეწარმემ უნდა მიიღოს ზომები მის შესამცირებლად. მთავარი კი მდგომარეობს იმაში, რომ გადაწყვეტილებების მიღებისას გამოვიჩინოთ სიფრთხილე.

რაც შეეხება საქართველოს, მსოფლიო ბანკი აღნიშნავს, აქვეყნებს სტატიას და წერს, რომ მან შეძლო საკუთარი ძლიერი ეკონომიკური რეფორმების ხარჯზე მოქალაქეების ცხოვრების დონის ამაღლება. ქვეყანას აქვს კარგი მაკროეკონომიკური ჩარჩო და მიმზიდველი ბიზნეს გარემო. Doing Business- ის 2020 წლის მონაცემებით საქართველო რჩება ერთ-ერთ მეგობრულ ქვეყნად, რომელიც 190 ქვეყანას შორის 7 ადგილს იკავებს. ჩვენი ქვეყნის მასშტაბებიდან და ეკონომიკური მდგომარეობიდან გამომდინარე რასაკვირველია არსებობს გარკვეული რისკ-ფაქტორები.

¹⁰ქვემოთ მოცემული SWOT ანალიზი მოიცავს მცირე და საშუალო მეწარმეობის სექტორის ძლიერ და სუსტ მხარეებს, აგრეთვე არსებულ შესაძლებლობებსა და პოტენციურ საფრთხეებს.

ძლიერი მხარე	სუსტი მხარე
<ul style="list-style-type: none"> • ხელსაყრელი ბიზნეს-გარემო • გამარტივებული ადმინისტრაციული პროცედურები და განვითარებული სახელმწიფო სერვისები • გამარტივებული ადმინისტრაციული პროცედურები და განვითარებული სახელმწიფო სერვისები • ბიზნესის დაწყების მარტივი პროცედურები • მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის საკონსულტაციო მომსახურება • მთავრობა კორუფციის გარეშე • მცირე საგადასახადო ტვირთი და 	<ul style="list-style-type: none"> • სამეწარმეო უნარებისა და გამოცდილების ნაკლებობა • კონკურენტუნარიანობის დაბალი დონე • დაბალი პროდუქტიულობა • ფინანსებზე/გრძელვადიან საინვესტიციო რესურსებზე შეზღუდული წვდომა • ინოვაციების და კვლევისა და R&D დაბალი დონე • კვლევისა და განვითარების ინსტიტუტებსა და კერძო სექტორის არასაკმარისი თანამშრომლობა • ტექნოლოგიების დანერგვის შეზღუდული შესაძლებლობები

¹⁰ (2016-2020). საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია . თბილისი. http://gov.ge/files/439_54422_706524_100-1.pdf

<p>შელავათიანი საგადასახადო სისტემა მიკრო და მცირე ბიზნესებისთვის</p> <ul style="list-style-type: none"> • რეგიონულ და საერთაშორისო ბაზრებზე წვდომის სიმარტივე და დაბალი ხარჯი • ლიბერალური საგარეო სავაჭრო რეჟიმები: DCFTA ევროკავშირთან; თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები დსთ-ს ქვეყნებთან და თურქეთთან, GSP აშშ-თან, კანადასთან, იაპონიასთან, შვეიცარიასთან და ნორვეგიასთან • კარგად განვითარებული ინფრასტრუქტურა • მცირე და საშუალო მეწარმეობის ხელშეწყობის ინსტიტუტები • მცირე და საშუალო მეწარმეობის მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამები • ახალგაზრდებში ინგლისური ენის ცოდნის მაღალი დონე • ელ. ენერჯიაზე დაბალი ხარჯი 	<ul style="list-style-type: none"> • ადამიანური კაპიტალის არასაკმარისი კონკურენტუნარიანობა • უცხოური ბაზრების შესახებ ცოდნის დაბალი დონე • ექსპორტისა და ინტერნაციონალიზაციის შეზღუდული შესაძლებლობა • ახალი ტექნოლოგიების/ძირითადი საშუალებების მაღალი ხარჯი • მცირე და საშუალო საწარმოების საკონსულტაციო მომსახურების მაღალი ღირებულება • ბიზნესის დახურვის სირთულე
<p>შესაძლებლობები</p> <ul style="list-style-type: none"> • ფინანსებზე გაზრდილი ხელმისაწვდომობა • კარგად განვითარებული ალტერნატიული დაფინანსება • DCFTA-ის ეფექტიანი გამოყენება - ექსპორტის დივერსიფიკაციის შესაძლებლობები • მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერა DCFTA-ის მოთხოვნებთან ადაპტაციის პროცესში • ძლიერი სახელმწიფო ინსტიტუტები DCFTA-ის მოთხოვნების შესრულების სფეროში • თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებები ევროპის თავისუფალი ვაჭრობის ასოციაციის 	<p>საფრთხეები</p> <ul style="list-style-type: none"> • შესაძლო საგარეო ეკონომიკური ფაქტორები (ფინანსური კრიზისი, საერთაშორისო ბაზრებზე მოთხოვნის შემცირება და ა.შ.) • ეკონომიკური ზრდის შესაძლო შენელება • პოლიტიკური არასტაბილურობა • მცირე და საშუალო მეწარმეობის სექტორში ინვესტიციების დაბალი დონე • არასაკმარისი საექსპორტო შესაძლებლობები • საერთაშორისო კონკურენციის ფონზე მცირე და საშუალო საწარმოთა დაბალი შესაძლებლობები • DCFTA-ის მოთხოვნების არასაკმარისი

<p>(EFTA) წევრ ქვეყნებთან და ჩინეთთან</p> <ul style="list-style-type: none"> • შრომის ბაზრის მოთხოვნებზე ორიენტირებული პროფესიული განათლების სისტემა • კარგად განვითარებული ხარისხის ინფრასტრუქტურა - შემცირებული ტექნიკური ბარიერები ვაჭრობაში • წარმოების დივერსიფიკაცია • საერთაშორისო თანამშრომლობის გაძლიერება და საწარმოთა ინტერნაციონალიზაცია • კარგად განვითარებული საკონსულტაციო მომსახურება • ინოვაციების და ტექნოლოგიების დანერგვის პოტენციალის გაძლიერება • თანამედროვე სამეწარმეო კულტურის დანერგვა • განგრძობითი სამეწარმეო განათლების განვითარება • ევროპულ საწარმოთა ქსელში (Enterprise Europe Network) ინტეგრაცია - სავაჭრო კავშირები ევროკავშირში არსებულ კომპანიებთან • მცირე და საშუალო მეწარმეობის ინსტიტუტების გაძლიერების მხარდაჭერა • მეწარმეთა გაზრდილი მონაწილეობა პოლიტიკის შემუშავების პროცესში საჯარო კერძო დიალოგის სტრუქტურირებული ფორმატის შექმნის გზით 	<p>ცოდნა და მათთან ადაპტაციის დაბალი დონე</p> <ul style="list-style-type: none"> • ბიზნეს-საგანმანათლებლო პროგრამებში მცირე და საშუალო საწარმოების არასაკმარისი მონაწილეობა • საექსპორტო ბაზრებზე არსებული მოთხოვნების არასაკმარისი ცოდნა
--	---

თავი მესამე. დაფინანსების შესაძლებლობები მსოფლიოში

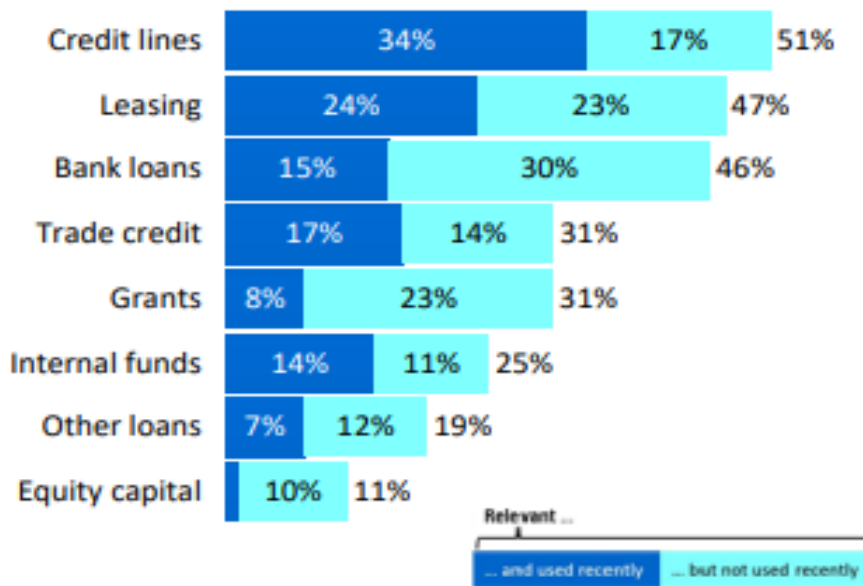
3.1. მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების სტატისტიკა

მცირე და საშუალო ბიზნესი განსაკუთრებულად დიდ როლს ასრულებს ეკონომიკის განვითარებაში. მას ასევე მნიშვნელოვანი წვრილი მიუძღვის სამუშაოების შექმნასა და გლობალურ ეკონომიკურ განვითარებაში. ის მთელ მსოფლიოში წარმოადგენს ბიზნესის 90% -ს და დასაქმების 50% -ზე მეტს. ეს რიცხვები მნიშვნელოვნად აღემატება არაფორმალურ მცირე და საშუალო ბიზნესს.

მცირე და საშუალო ბიზნესის მთავარ, შემაფერხებელ ფაქტორს წარმოადგენს ფინანსებზე წვდომა. მცირე ბიზნესის წარმომადგენლებს მსხვილი ფორმებისგან განსხვავებით ნაკლებად აქვთ შესაძლებლობა აიღონ საბანკო სესხი, ამიტომ მათ უწევთ დაეყრდნონ შიდა ან მეგობრის და ოჯახის სახსრებს, რომ დაიწყონ ბიზნესი და შეასხან ფრთები თავიანთ ინოვაციურ იდეას. მსოფლიოში ფინანსური უფსკრული განსაკუთრებით შეინიშნება აღმოსავლეთ აზიაში და წყნარ ოკეანეში მას შემდეგ კი მოდის ლათინო ამერიკა და კარიბი, ევროპა და ცენტრალური აზია.

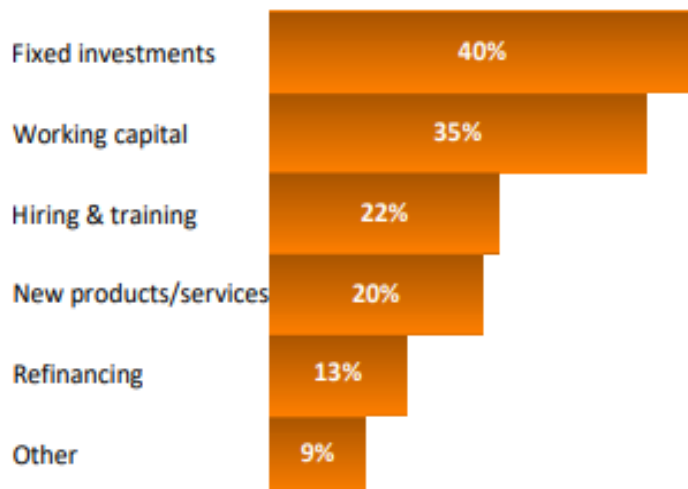
ევროკავშირის მთავარი მიზანი და მიმართულება წარმოადგენს მეწარმეობის და ბიზნესის განვითარების ხელშეწყობა, რისთვისაც ის ძალისხმევას არ იშურებს და მუდმივად ახორციელებს სხვადასხვა პროგრამებს. ის ყოველწლიურად 200 ათასზე მეტ ბიზნესს აფინანსებს. ევროპა ამერიკასთან და იაპონიასთან შედარებით გაცილებით ნაკლებ ფინანსურ რესურს ხარჯავს და დებს ქვეყანაში მიმდინარე კვლევებში და ინოვაციურ მეწარმეობაში. ამ ყველაფერმა კი შესაძლოა ნაკლები დაინტერესება გამოიწვიოს მკვლევარებში და ინოვატორებში, რასაც თვითონ ხელისუფლებაც აღიარებს. ამასთან ფინანსურ რესურსებზე წვდომა ბევრად უფრო მწვავეა ევროპის სხვადასხვა ქვეყნების მიხედვით.

მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების წყაროები და მიზნები ევროკავშირში.



როგორც სურათზე ჩანს ევროკავშირში მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის საბანკო სესხების - 46% იყო ხელმისაწვდომი, ხოლო გამოყენებულ იქნა მხოლოდ - 15%, კრედიტი - 51% გამოყენებული - 34 %, ლიზინგი - 47%, კაპიტალი - 11%

მცირე და საშუალო ბიზნესის დაფინანსების პროცენტული მაჩვენებელი შემდეგნაირად ნაწილდება 40% - ფიქსირებული ინვესტიციები, 35% - სამუშაო კაპიტალზე და ინვენტარიზაციაზე, 22% - დაქირავებასა და ტენინგებზე, 20% - ახალ პროდუქტზე და სერვისზე, 13% - რეფინანსირებაზე, ხოლო 9% - სხვა დანარჩენზე.



ინოვაციისთვის ევროპას სჭირდება მეტი კაპიტალის დაფინანსება. კაპიტალის წყაროები კი შედარებით განუვითარებელია, რაც საკმაოდ დიდ პრობლემას ქმნის და ხელს უშლის ინოვაციასა და ახალი ტექნოლოგიების ზრდას. ევროპის ეკონომიკას ჯერ კიდევ არ გააჩნია „ინსტრუმენტები“ მომავლის მოულოდნელი გამოწვევების შესასრულებლად.

იაპონია მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მცირე და საშუალო ბიზნესის მხარდასაჭერად. მისი ეს მიდგომა გამიზნულია მეწარმეების ბიზნეს საჭიროებების დასაკმაყოფილებლად. ეს ყველაფერი კი ხორციელდება მუნიციპალიტეტებთან, სამთავრობო უწყებებთან, ფინანსურ და კვლევით ინსტიტუტებთან და სხვა დამხმარე ორგანიზაციებთან თანამშრომლობით.

საბანკო დაფინანსება წარმოადგენს ერთ-ერთ დომინანტურ ფინანსურ სისტემას აზიასა და წყნარ ოკეანეში, მაგრამ სამწუხაროდ კრედიტების შეზღუდული რაოდენობის გამო მასზე წვდომა მუდმივი პრობლემაა.

2020 წლის 2 მარტს და 8 აპრილს ჩატარდა კვლევა საწარმოთა ფინანსებზე წვდომის შესახებ, რომელიც ასახავს საგარეო დაფინანსების საჭიროებისა და ხელმისაწვდომობის ტენდენციებს. კვლევის შედეგები ნაწილდება ფირმის ზომის, ეკონომიკური საქმიანობის, ასაკის, ფილიალების და ფინანსური ავტონომიის მიხედვით. მიუხედავად კვლევის ჩატარების სირთულეებისა, ევროპაში კორონავირუსის გავრცელებისა და ევროკავშირის მრავალი კომპანიის ბიზნეს საქმიანობაში ასოცირებული შეფერხებების გამო კვლევა წარმატებით დასრულდა, რომელიც მოიცავდა 11,236 საწარმოს. კვლევაში ნათლად ისახება, რომ 2020 წელს მიმდინარე მოვლენებმა გააუარესა მცირე და საშუალო ბიზნესის ფინანსური მდგომარეობა. ეპიდემიამ ძლიერი უარყოფითი გავლენა მოახდინა, როგორც ქვეყნის შიდა, ასევე გარე ფინანსების ხელმისაწვდომობაზე. მკვეთრად გაუარესდა მოგების მაჩვენებელი და იკლო ქვეყნებში ბრუნვის მაჩვენებელი.

- მცირე და საშუალო საწარმოები (SME) აცხადებენ, რომ ეკონომიკურ გარემოში სწრაფი გაუარესება ხდება COVID-19-ის კონტექსტში.

- ეკონომიკური თვალსაზრისისა და მცირე და საშუალო ბიზნესის (SME) ფინანსური სიტუაციების გაუარესებამ, ძლიერი უარყოფითი გავლენა მოახდინა ფინანსების ხელმისაწვდომობაზე.
- მცირე და საშუალო ბიზნესის (SME) მოლოდინი გარე ფინანსებზე წვდომის შესახებ მკვეთრად გაუარესდება, რაც ასახავს კორონავირუსული პანდემიის მოსალოდნელ გავლენას.

ევროსასაზღვრო მცირე და საშუალო საწარმოთა (SMEs) ცნობით, შემცირდა ბრუნვა (სუფთა ვადებში -2%, წინა 6 თვის 20%-დან), უახლესი ევროპის ცენტრალური ბანკის (ECB) კვლევაში საწარმოთა ფინანსების დაშვების შესახებ (SAFE). ეს იყო პირველი ასეთი სწრაფი ვარდნა 2014 წელს ჩატარებული წლიური ანგარიშიდან გამომდინარე. მათ ასევე განაცხადეს მოგების მკვეთრი გაუარესების შესახებ (წმინდა ტერმინებით -15%, წინა კვლევაში -1% -ით შემცირდა), რომელიც გავრცელებული იყო ქვეყნებსა და სექტორებში. კვლევა ჩატარდა 2019 წლის ოქტომბრიდან 2020 წლის მარტამდე.

ევროკავშირის მცირე და საშუალო ბიზნესის (SMEs) საქმიანობა კვლავაც მიუთითებს კვალიფიციური შრომის არარსებობაზე, როგორც მათი მთავარი საზრუნავი (გამოკითხულთა 24%, 28% -ით შემცირდა), რასაც მოჰყვა მომხმარებლების მოძიების სირთულე (21%, 22% -ით შემცირებული).

რაც შეეხება ფინანსებზე ხელმისაწვდომობას, მცირე და საშუალო ბიზნესის წმინდა პროცენტი, რომელიც აფიქსირებს საბანკო სესხების გაუმჯობესებას, დადებითად დარჩა, მაგრამ შემცირდა 5% -მდე (შემცირებულია 10% -დან). ეს განპირობებულია ბანკების მხრიდან კრედიტის გაცემის სურვილით (11%, 14% -ით შემცირებული). თუმცა, პირველად 2014 წლის სექტემბრიდან ევროკავშირის მცირე და საშუალო ბიზნესის (SMEs) წარმომადგენლებმა აღიქვეს საკუთარი ფინანსური მდგომარეობა, როგორც ფაქტორი, რაც აფერხებს ფინანსებზე წვდომას (-18%, 5% -იდან შემცირებული). ამასთან, ზოგადი ეკონომიკური შეხედულების თანახმად, ძლიერი უარყოფითი გავლენა მოხდა (-30%, -13% -მდე), წმინდა პროცენტში, რომელიც 2013 წლის მარტიდან არ ჩანს.

მცირე და საშუალო ბიზნესის პასუხები საგარეო ფინანსების მოსალოდნელ ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებით სასარგებლოა უახლოეს მომავალში კორონავირუსის (COVID-19) პანდემიის შესაძლო გავლენის შეფასებისას. ნაშთის თანახმად, ისინი აჩვენებენ, რომ საბანკო სესხების ხელმისაწვდომობის შესახებ მოლოდინები მნიშვნელოვნად შემცირდა ევროზონაში (-11%, 4% -მდე შემცირებით), ხოლო გაუარესების დონე განსხვავებულია სხვადასხვა ქვეყნებში. სხვადასხვა ქვეყანაში კორონავირუსული პანდემიის სიმძიმის გათვალისწინებით, იტალიურმა მცირე და საშუალო ბიზნესის (SMEs) წარმომადგენლებმა ყველაზე მეტი გაუარესება, წმინდა ტერმინებით გამოხატეს (-13%, 9% -დან), რასაც მოჰყვა ფრანგული და ესპანური მცირე და საშუალო ბიზნესის გაუარესებაც (-9% და -12%, 8% და - შესაბამისად 1%).

ევროკავშირის მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენლებმა განაცხადეს, რომ მოთხოვნა საკუთარ პროდუქტზე და შრომის ხარჯები ესაა ყველაზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი მათთვის, შემდეგ კი უკვე საბაზრო ფასი, კონკურენტების ფასი და ბაზრის წილი.

კვლევა საწარმოთა ფინანსებზე წვდომის მიზნით ჩატარდა იმისთვის, რომ მიეწოდებინათ საწარმოთა ფინანსური ვითარების ცვლილებები და მიეთითებინათ ტენდენციები საგარეო ფინანსების საჭიროებისა და ხელმისაწვდომობის შესახებ.¹¹

3.2. ინვესტირება და დაფინანსების წყაროების ხელმისაწვდომობა

ინოვაციის ინვესტირება ავტომატურად არ ნიშნავს ფულადი სახსრებით ინვესტიციას. როდესაც ამ საკითხზე ვსაუბრობთ იკვეთება ინვესტირების ორი განსხვავებული ფორმა. იმისთვის, რომ კომპანიაში განხორციელდეს ინოვაციური პროცესი, აუცილებლად დაგჭირდებათ ფულის, დროის, ადამიანის და სხვა რესურსების ინვესტიცია.

¹¹ (08.05.2020). *Survey on the Access to Finance of Enterprises: Small businesses report challenging outlook for their access to external financing due to COVID-19.* European Central Bank.
<https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200508~165acfffad.en.html>

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ინოვაციური მეწარმეობის მწვავე პრობლემად რჩება დაფინანსების ხელმისაწვდომი, რაც შესაძლოა გამომგონებლისთვის მთავარი პრობლემა იყოს, ამიტომ საერთაშორისო ორგანიზაციებმა, რეგიონულმა და ეროვნულმა ბანკებმა მთავრობებმა და კერძო ორგანიზაციებმა უნდა გაზარდონ დაფინანსების დონე, ჩადონ მეტი ინვესტიციები მათი იდეების განხორციელებაში და გაუკვალონ გზა მეწარმეებს ინოვაციური პროდუქტისა თუ მომსახურების შექმნისკენ.

ყველა ქვეყანაში განსხვავდება ეკონომიკური ნაკადები, რომლებიც ხელს უწყობენ ინოვაციების შექმნას. დაფინანსების ძირითადი წყარო ქვეყნებიდან უნდა მომდინარეობდეს, ამიტომ მთავრობებმა უნდა გააძლიერონ თავიანთი შიდა რესურსების მობილიზება ისე, რომ დაფინანსების მოთხოვნილებები დაკმაყოფილდეს. ამასთან მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საგარეო დაფინანსება. საგარეო დაფინანსების წყაროებია საერთაშორისო ვაჭრობა, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები და სხვა კერძო ნაკადები (ბიზნესებიდან და ფიზიკური პირებიდან), საერთაშორისო ფინანსური და ტექნიკური თანამშრომლობა და საგარეო დავალიანება. არსებული მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემების პირობებში საერთაშორისო ვაჭრობა მნიშვნელოვნად გაფართოვდა. ადეკვატური მხარდაჭერისა და სხვადასხვა მექანიზმების საშუალებით ვაჭრობას შეუძლია ხელი შეუწყოს გრძელვადიანი ინვესტიციებისა და პროდუქტიულობის გაზრდას, მილიონობით სამუშაო ადგილის შექმნას.

საგარეო დაფინანსების ბოლოდროინდელ ტენდენციებს რაც შეეხება. კორპორაციებს ხშირად სჭირდებათ საგარეო დაფინანსების გაზრდა, ან კაპიტალის დაფინანსება, რათა გააფართოონ თავიანთი ბიზნესი ახალ ბაზრებზე ან ახალ ლოკაციებში, ინვესტიცია განახორციელოს კვლევასა და განვითარებაში და მაღალი კონკურენცია გაუწიოს სხვებს. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიები მიზნად ისახავენ გამოიყენონ მოგება მიმდინარე ბიზნეს ოპერაციებიდან ამგვარი პროექტის დასაფინანსებლად, ხშირად უფრო ხელსაყრელია გარე კრედიტორების ან ინვესტორების ძეგნა. მიუხედავად ყველა

განსხვავებისა, მსოფლიოში ათასობით კომპანიას შორის, სხვადასხვა ინდუსტრიის სექტორში, არსებობს მხოლოდ რამდენიმე დაფინანსების წყარო ყველა ფორმისთვის:¹²

1. გაუნაწილებელი მოგება

კომპანიები არსებობენ, რომ მიიღონ იმაზე მეტი მოგება პროდუქტის ან მომსახურების გაყიდვით, ვიდრე წარმოება ღირს. ეს არის ნებისმიერი კომპანიისთვის სახსრების ერთ-ერთი წყარო და საიმედო მეთოდი, რომელსაც ყველაზე მეტი ფული მოაქვს, და ცნობილია, როგორც გადაუნაწილებელი მოგება. ეს თანხები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს აქციონერების დაჯილდოვებისთვის, დივიდენდის გადახდების სახით, ან ხელახლა გამოსყიდვის სახით, მაგრამ შეიძლება გამოყენებული იქნას პროექტებში ინვესტიციისთვის და ბიზნესის განვითარებისთვის.

2. მოზიდული კაპიტალი

ინდივიდების მსგავსად, კომპანიებს შეუძლიათ სესხის აღება. ეს შეიძლება გაკეთდეს პირადად, საბანკო სესხების საშუალებით, ან ეს შეიძლება გაკეთდეს საჯაროდ, ვალის გაცემის გზით. ეს დავალიანების საკითხები ცნობილია, როგორც კორპორატიული ობლიგაციები, რაც ინვესტორებს საშუალებას აძლევს გახდნენ კრედიტორები კომპანიისთვის. სავალდებულო გადასახდელი ნასესხები ფულიდან არის ის პროცენტი, რომელიც უნდა დაერიცხოს კრედიტორს, სადაც პროცენტის გადახდის ან თანხის დაბრუნების შეუსრულებლობამ, შეიძლება გამოიწვიოს კომპანიის დაჯარიმება ან გაკოტრება. თუმცა, სესხზე გადახდილი პროცენტი, როგორც წესი, დაქვემდებარებულია საშემოსავლო დაბეგვრაზე და უფრო ნაკლები ღირებულება აქვს ვიდრე სხვა კაპიტალის წყაროებს.

3. საკუთარი კაპიტალი

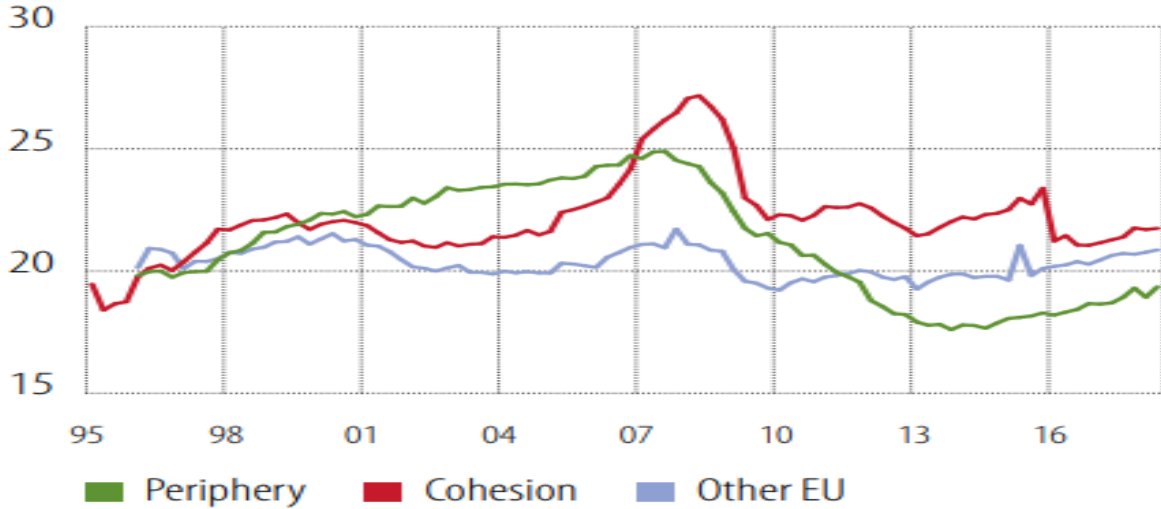
კომპანიას ფულის შოვნა შეუძლია თავისი ნაწილის გაყიდვით აქციების სახით, რომელიც ცნობილია, როგორც კაპიტალის დაფინანსება. ამის დადებითი მხარე ისაა, რომ ინვესტორები არ ითხოვენ პროცენტის უკან დაბრუნებას, როგორც ამას ობლიგაციის

¹² (25.01.2019). *What Are the Sources of Funding Available for Companies?* INVESTOPEDIA STAFF.
<https://www.investopedia.com/ask/answers/03/062003.asp>

მფლობელები შვებიან. შემდგომი მოგებებიდან გადასახდელი იყოფა ყველა აქციონერს შორის. გარდა ამისა აქციების მფლობელებს აქვთ ხმის მიცემის უფლება, რაც ნიშნავს იმას, რომ კომპანია თავის საკუთრებაში არსებულ კონტროლს ართმევს ან ანაწილებს მათზე, რადგან ის ყიდის უფრო მეტ აქციას ფასდაკლებით. ინვესტიციების ზრდა გაერთიანებულია ევროკავშირის მასშტაბით. მთლიანი ფიქსირებული კაპიტალის ფორმირებიდან გამომდინარე, ინვესტიცია, 2017 წლიდან 2018 წლის პირველ ნახევრამდე, საშუალოდ 4%-ით გაიზარდა. ინვესტიციის ზომამ ევროპაში ისტორიულ საშუალოს მიაღწია, გარდა იმ „პერიფერიული“ ქვეყნებისა (კვიპროსი, საბერძნეთი, ირლანდია, იტალია, პორტუგალია და ესპანეთი), სადაც ზოგადად ინვესტიციების ზრდა არის ჯანსაღი, თუმცა შინამეურნეობებიდან და მთავრობიდან ინვესტიციები კვლავ დაბალია. ხოლო ინვესტიციების ინტენსივობა "ერთიანობის" ჯგუფში (ქვეყნები, რომლებიც ევროკავშირს შეუერთდნენ 2004 წლიდან) შესაძლოა მაღალი იყოს, თითქმის ისეთივე, როგორც ეს არის ევროპის „მოწინავე“ ჯგუფში (ევროკავშირის დანარჩენი ქვეყნები), სადაც უფრო მეტად არის მოსალოდნელი შესაძლებლობების გაჯერება.

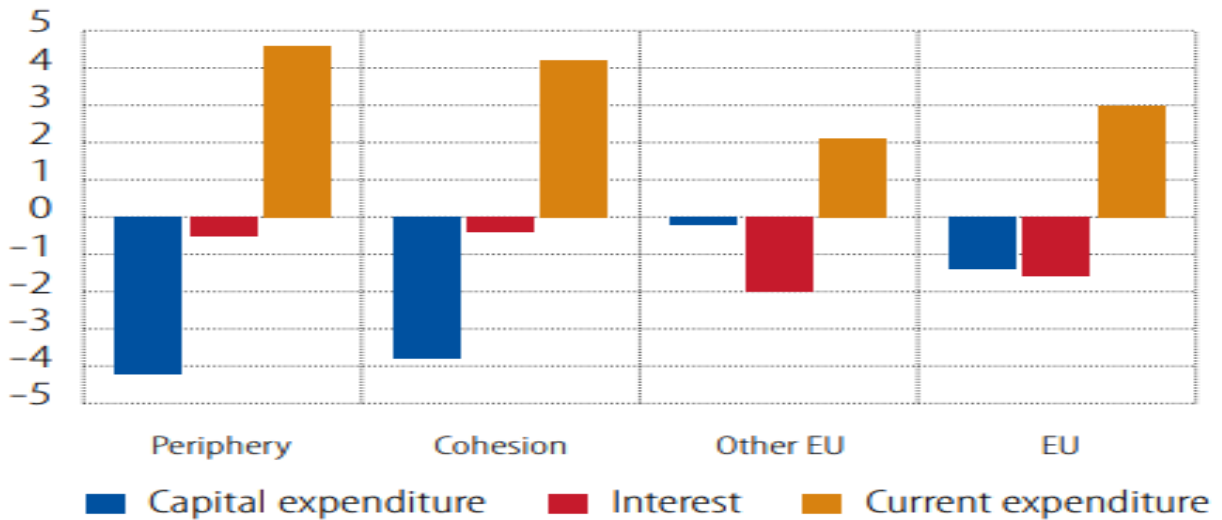
ინვესტიცია სულ უფრო და უფრო დაბალანსებული ხდება აქტივების კლასებსა და ინსტიტუციონალურ სექტორებში. ხოლო, ინვესტიციები მანქანებსა და ტექნიკებში აგრძელებენ მძლავრ ზრდას, ასევე ინვესტიციებმა, საცხოვრებლებში, სხვადასხვა ნაგებობებსა და ინფრასტრუქტურაში, უკვე ხელი მოიკიდეს ევროპის უმეტეს ქვეყანაში. კორპორაციების მიერ ინვესტიცია კვლავაც ძლიერია, იგი ოდნავ აღემატება ისტორიულ საშუალო მაჩვენებელს „პერიფერიის“ ქვეყნებში და მის ქვემოთ დგას „ერთიანობის“ ქვეყნები. შინამეურნეობების მიერ ინვესტიცია მხარს უჭერს რეალური შემოსავლის ზრდას და სახლების ფასების გაუმჯობესებას. სახელმწიფო კაპიტალდაბანდებები თანდათანობით იზრდება, მაგრამ იგი კვლავ მცირედ მოიხსენიება, განსაკუთრებით პერიფერიულ ქვეყნებში. ეს სიტუაცია გრძელვადიან საშუალო მაჩვენებელს აღემატება მხოლოდ და მხოლოდ ექვს ქვეყანაში. სახელმწიფო ხარჯების კომპოზიცია ჯერ კიდევ გადახრილია ინვესტიციიდან (ისტორიული საშუალო მაჩვენებლიდან გამომდინარე), განსაკუთრებით ინფრასტრუქტურასთან მიმართებაში, მაგრამ სიტუაცია ნელ-ნელა უმჯობესდება.

- რეალური ინვესტიცია ევროკავშირში (მთლიანი ფიქსირებული კაპიტალის ფორმირება, რეალური მშპ%)¹³



Source: Eurostat.
 Note: Ireland is excluded due to strong one-off effects.

- ცვლილება საზოგადოებრივ-სახელმწიფოებრივი ხარჯების შემადგენლობაში 2017 წლის 1995-2016 წლების საშუალოსთან შედარებით (მშპ-ს % მაჩ.)



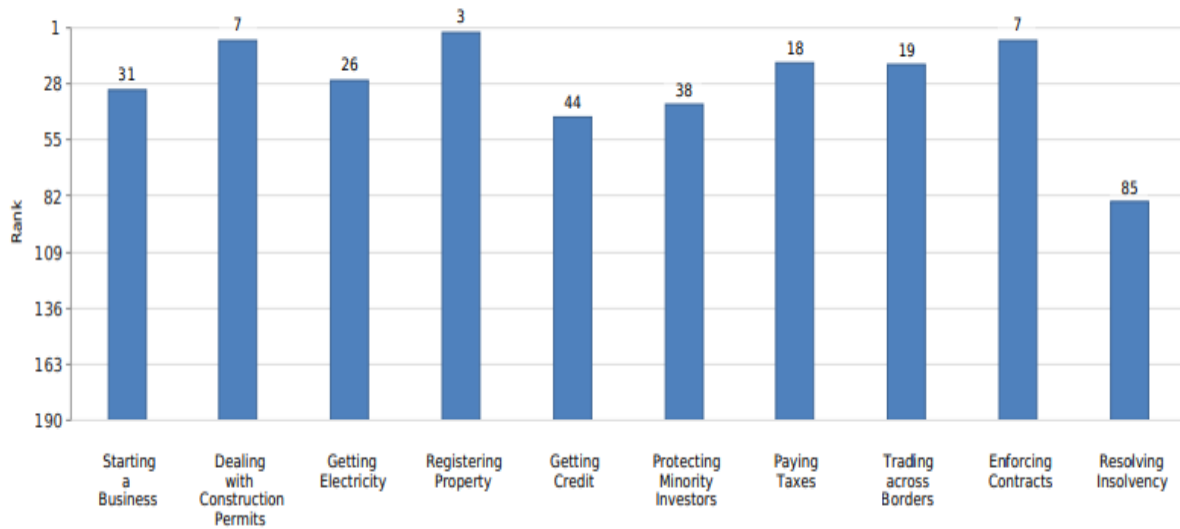
Source: Eurostat.

¹³ Revoltella, D. (2018-2019). *Investment Report*. European Investment Bank.
https://www.eib.org/attachments/efs/economic_investment_report_2018_key_findings_en.pdf?fbclid=IwAR3NC-9_CO0GidwkTJduGbG2Ro7I2c8QPgJzMJ8yhDhYTvHsH3BHgbdjt_c

3.3. ბალტიისპირეთის Doingbusiness¹⁴-ი და სტარტაპ გარემო

Doingbusiness - ის მაჩვენებელი ზომავს პროცედურების, დროის, ღირებულების და გადახდილი მინიმალური მოთხოვნილი კაპიტალის რიცხოვნობას პატარიდან საშუალო ზომის შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებისთვის, რომ დაიწყონ ფორმალური ფუნქციონირება ყველა უმსხვილესი ბიზნეს ქალაქის ეკონომიკაში.

Rankings on Doing Business topics - Lithuania



სტარტაპი ლიტვაში¹⁵

ცხოვრების და განათლების მაღალმა დონემ და ცხოვრებისთვის დაბალმა გადასახადებმა შექმნა შესანიშნავი გარემო პირობები სტარტაპების განვითარებისთვის ლიტვაში. ლიტვაში არის ძალიან მეგობრული ბიზნეს გარემო არამხოლოდ ახალგაზრდა მწარმოებლისთვის, არამედ ის არის ასევე შეფასებული და ნდობით აღჭურვილი მაღალი რანგის კომპანიების მიერ. ეს ქვეყანა არის სავსე ახალგაზრდებით, ტალანტური და უნარიანი ადამიანებით, რომელიც არის აღჭურვილი ევროპის მაღალსიჩქარიანი ინტერნეტით და თანდათანობით მზარდი სტარტაპული ეკოსისტემით.

¹⁴ World Bank Group (2019) DoingBusiness 2019 Lithuania (03.07.2019)

<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/l/lithuania/LTU.pdf>

¹⁵ Startup Lithuania (2019). (03.07.2019)

<https://www.startuplithuania.com/marketplace/?fbclid=IwAR02MX4yYNNQmOck3teIYR4a4QqJy9hDgtaylBv6NcsgoHuAsyv6wjeClw>

ლიტვა ევროკავშირის ერთ-ერთი პირველი ქვეყანაა, რომელმაც შეიმუშავა მეწარმეობის სწავლების სტრატეგიები სასკოლის დონეზე. თუ რამდენად მნიშვნელოვანია განათლება მეწარმეობაში და რაოდენ დიდ როლს ასრულებს პირველად აღინიშნა 2003 წელს მიღებულ ლიტვის ეროვნულ სტრატეგიაში. მათი მიზანია საშუალო სკოლის ყველა სტუდენტს გააჩნდეს ეკონომიკური წიგნიერების გარკვეული ელემენტები, გაცნობიერებულეები იყვნენ ინოვაციური მეწარმეობის შესახებ, რამაც შესაძლოა მომავალში უმნიშვნელოვანესი როლი ითამაშოს მათ კარიერულ წინსვლაზე.

რატომ დავიწყეთ ბიზნესი ლიტვაში

- ბიზნესის დაწყება ლიტვაში არის ძალიან მარტივი. კომპანიის ჩამოყალიბა შესაძლებელია მხოლოდ 3 დღეში და ის შესაძლებელია დარეგისტრირდეს იმეილით. ასეთი სიმარტივის გამო კომპანიები იწყებენ თავიანთ საქმიანობას სწრაფად და ოპერატიულად.
- გასაოცარი ინოვაციური, ელექტრონული მმართველობა და ციფრული მომსახურება- ეს ყველაფერი არის ხელმისაწვდომი ლიტვის მცხოვრებლებისთვის.
- ლიტვის IT ინფრასტრუქტურა არის ერთ-ერთი სწრაფი და საიმედო მთელს მსოფლიოში.

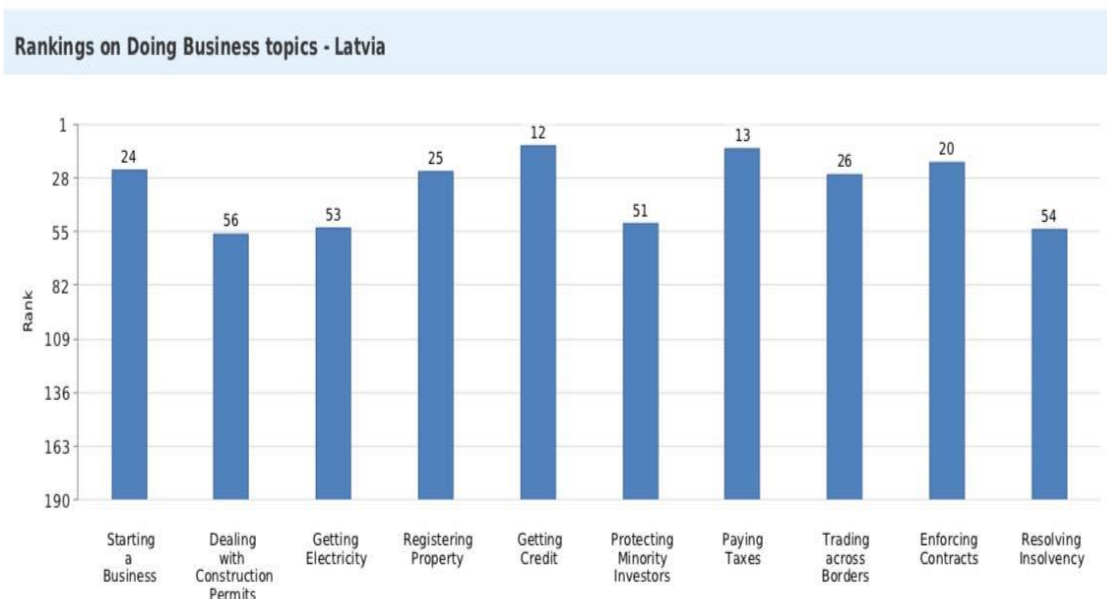
2019 წლის ტოპ ათეულში შემავალი ლიტვის ერთ-ერთი ინოვაციური ბიზნესი.

სტარტაპი Dancer-ი დაარსდა 2015 წელს კლაიპედაში და განვითარება დაიწყო 2017 წლის ივნისიდან. Dancerbus - ი ცდილობს საზოგადოებრივი ტრანსპორტის ტრანსფორმაციას ახალი თაობის სუპერ ელექტრონურ ქალაქის ავტობუსად, რომელიც არის აწყობილი ინოვაციური მატერიალებისგან და მოიხმარს ქარის ძალას. ეს ავტობუსები არიან აწყობილი, იმისთვის რომ, იყვნენ ძალიან იაფი, ვიდრე ტრადიციული ავტობუსები, რომლებიც მოიხმარენ ნაკლებ ენერჯიას, იტენებიან ძალიან სწრაფად და არიან კომფორტულები. ეს ავტობუსები შეიცავენ ასევე მობილური მონიტორინგის სისტემას, აქვთ მულტიფუნქციონალური უკანა ეკრანი, აღჭურვილია Wifi - ით და აქვს

მოდერნიზებული, ელევანტური გარე დიზაინი. ამ Dancer Project - ის მიზანი ისაა რომ გახადოს ქალაქების ერთ-ერთ მთავარ ნაწილად საზოგადოებრივი ტრანსპორტი, კომბინირებული ტექნოლოგიით, ხელოვნებით და ინდუსტრიით, რომ განავითაროს ურბანული გარემო.

ლიტვურმა სტარტაპებმა მოიზიდა რეკორდული ინვესტიცია. გარდა ამისა, ლიტვის Business Angel Network მა და რამდენიმე თანაინვესტირების ფონდმა დაიწყო ფუნქციონირება და განახორციელეს პირველი სინდიცირებული ინვესტიციები. 2019 წელს, მთავრობის მხარდაჭერით და წახალისებით, შეიქმნა ორი ახალი, აჩქარების ფონდი (Startup Wise Guys and 70Ventures) და სამი ზრდის ფონდი. ინვესტიციების სულ უფრო მეტმა რაოდენობამ ახალი ბაზრებიდან დაიწყო ინტერესი ლიტვის მიმართ, ჩვენი დამწყებებისა და მათი დამფუძნებლების მიმართ. ინვესტიციების სულ უფრო და უფრო მეტმა რაოდენობამ ახალი ბაზრებიდან, დიდი ინტერესი აღძრა ლიტვაში, ჩვენი სტარტაპერებისა და მათ დამფუძნებლებში. მაგალითად, 2019 წელს ინვესტორები 11 ქვეყნიდან მონაწილეობდნენ ლიტვის მთავარ სტარტაპ ღონისძიებაში, რომელსაც ერქვა “Startup Fair. Change 2019.”

ლატვიის Doingbusiness - ი

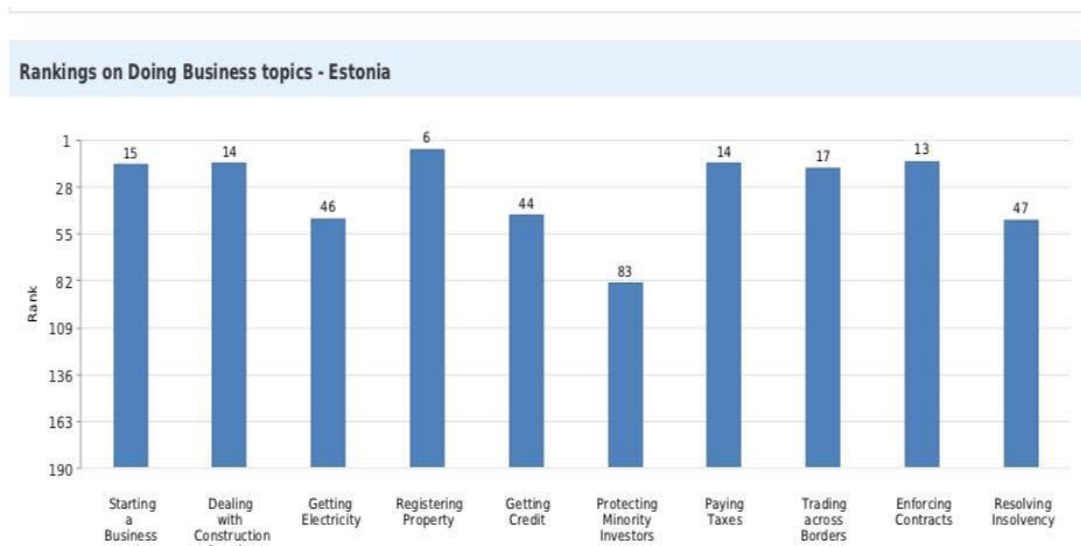


ლატვიაში მეწარმეობის ეკოსისტემა არის ძალიან ახალგაზრდა, დინამიკური და გაერთიანებული იმ ამბიციით, რომ გახადოს ლატვია ერთ-ერთ საუკეთესო ნოვაციების განმახორციელებლად ევროპაში. იმ მიზეზით, რომ 2016-2017 წლებში ისტარტაპმა და ინოვაციურმა მეწარმობამ ცოტათი უკან დაიხია, ლატვიის მთავრობა შეუერთდა ეკოსისტემას და დიდი მხარდაჭერა პოვა სტარტაპის მექანიზმებისგან. ლატვიის ერთ-ერთი ცნობილი და მთავარი სტარტაპია “Welcome Pack”.

ლატვიას აქვს განვითარებული სტარტაპის ეკოსისტემა და ზოგადად სიტყვა სტარტაპი მოიხმარება როგორც ყოველდღიურ ტერმინად. ცხოვრების დაბალი ღირებულებით, მაღალი სიჩქარის ინტერნეტით და ახალი კანონით დაბალი გადასახადები დასაქამებულებისთვის, არის ის მიზეზები რატომაც ირჩევენ სტარტაპერები ლატვიას ბიზნესის დასაწყებად.

უფულობაზე პრეტენზიები აღარ არის ლეგიტიმური. 2017 წელს მთავრობამ შექმნა სპეციალური 15 მილიონ ევროიანი დაჩქარების ფონდი იმ სურვილით, რომ ლატვიის ახალი სტარტაპები დაეფინანსებინა და მხარდაჭერა გამოეცხადებინა. შემდგომ კი ეს ფონდი თანაბრად გაიყო სამმა პროფესიონალმა ფონდის მენეჯერებმა

ესტონეთის Doingbusiness - ი

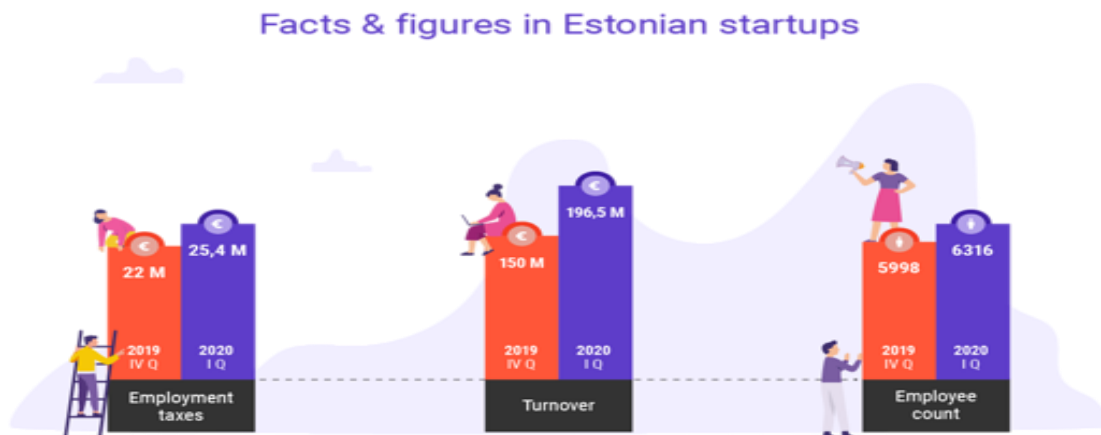


ესტონეთს უწოდებდნენ „ერთ-ერთ მოწინავე ციფრულ საზოგადოებას მთელს მსოფლიოში“

მაღალმა ტექნოლოგიებმა და ციფრულმა საზოგადოებამ თავისი დაბალი გადასახადების რეიტინგით გახადა ესტონეთი ერთ-ერთ წამყვან ქალაქად სტარტაპერებისთვის აღმოსავლეთ ევროპაში. მიუხედავად იმისა, რომ ის არის პატარა ქვეყანა მხოლოდ 1.3 მლნ მოსახლეობით. ქვეყნის ტექნიკური სტარტაპების ეკოსისტემა აგრძელებს განვითარებას და სტარტაპერების რაოდენობა დროდადრო იზრდება.

ესტონური სტარტაპების ზრდა გაგრძელდა 2020 წლის პირველ კვარტალშიც. ამ პერიოდში სტარტაპების შემოსავალმა შეადგინა 196,5 მილიონი ევრო, რაც წინა წელთან შედარებით 66% -ით გაიზარდა. ამასთან, გადასახადის გადახდა 47% -ით გაიზარდა და მიაღწია 26,3 მილიონ ევროს. ამ პერიოდში ციფრებით ჯერ კიდევ არ აისახებოდა Covid-19 პანდემიის გავლენა ეკონომიკაზე. თუმცა ბოლო დროინდელმა ჩატარებულმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ პანდემიამ ძლიერი ეკონომიკური დაარტყმა მიაყენა და მათი შემოსავალი ნახევრამდე შეამცირა.

ამჟამად ესტონეთში არის 1019 დამწყები პროგრამა. 2020 წლის Q1- ში კი შეიქმნა ათი ახალი სტარტაპი.



¹⁶ Facts & figures in Estonian startups. Startup Estonia. <https://startupestonia.ee/startup-database/sector-insights>

კვლევა

ინოვაცია და მისი დანერგვა ძალზედ მნიშვნელოვანი საკითხია, როგორც კერძო, ასევე სახელმწიფო სექტორისთვის, რადგან ის ფაქტობრივად მათი წარმატების განმსაზღვრელი ერთ-ერთი უმთავრესი ფაქტორია. ასევე მნიშვნელოვანია კომპანიები შეეცადონ, რომ თავიანთი ძველი პროდუქტი გარდაქმნან ახალ, ინოვაციურ პროდუქტად და შესთავაზონ ბაზარზე მომხმარებელს, როგორც სიახლე, რადგან სწორედ ეს ხდის მათ კონკურენტუნარიანს თავიანთ სფეროში არსებულ სხვა კომპანიებთან შედარებით.

კვლევის მიზანია გლობალიზაციის ეპოქაში ინოვაციური მეწარმეობის წამოწყების და კეთების ძირითადი საკითხების დადგენა და სახელმწიფო რეგულირების შემდგომი გაუმჯობესების მიმართულებების განსაზღვრა. მოცემული კვლევა ითვალისწინებს წარმოვაჩინოთ საქართველოში არსებული პერსპექტივები ინოვაციური მეწარმეობის დასაწყებად. განვსაზღვროთ მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები, წარმოვადგინოთ თუ რამდენად უწყობს ხელს საქართველოს მთავრობა მსგავსი ბიზნესის განვითარებას. გამოვყოთ პრობლემების მთელი რიგი, რასაც ინოვაციური მეწარმეები აწყდებიან თავიანთი იდეის განხორციელების დროს. არსებული კვლევა დაეხმარება, როგორც კერძო სექტორს, ასევე სახელმწიფოს განსაზღვროს და უკეთ დაინახოს დღევანდელი მდგომარეობა მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით. საშუალებას მისცემს შეიმუშაონ ახალი კონცეფციები და აქტივობები, რათა ქვეყანაში შეიქმნას რაც შეიძლება მეტი ინოვაციური პროდუქტი, რომელიც მნიშვნელოვნად აისახება ქვეყნის ეკონომიკაზე.

COVID-19 -ით გამოწვეული პანდემიის გამო გადავწყვიტეთ ჩაგვეტარებინა შერეული ტიპის კვლევა კითხვარის მეშვეობით, რომელშიც შევიმუშავეთ, როგორც დახურული ასევე ღია კითხვები რათა უფრო მარტივი ყოფილიყო რესპოდენტისთვის კვლევაში მონაწილეობის მიღება. კვლევა ჩატარდა ელექტრონულად, Google Forms-ის სერვისის გამოყენებით, ამ გზით მარტივად მოხერხდა შევსებული კითხვარების შეგროვება და ანალიზი. კვლევა მოიცავდა სულ 17 შეკითხვას, აქედან კითხვარი შედგებოდა 6 ღია და 11 დახურული კითხვისგან. კვლევაში მონაწილეობა მიიღო 10-მა კომპანიამ და თავიანთი სურვილისამებრ რასაკვირველია დაცული იყო ანონიმურობა. ყველა რესპოდენტს

მოეთხოვა, რომ დაესახელებინათ ორგანიზაცია, რომელსაც წარმოადგენდნენ და მიეთითებინათ ელექტრონული ფოსტა. კვლევის სამიზნე აუდიტორიას წარმოადგენს საქართველოში არსებული წარმატებული სტარტაპ კომპანიები, რადგან მათი აქტივობით შესაძლებელი იქნებოდა იმის დადგენა თუ რა პრობლემებს წააწყდნენ თავიანთი ბიზნესის შესაქმნელად, საკმარისია თუ არა ქვეყანაში არსებული ხელშემწყობი პროგრამები და ისურვებდნენ თუ არა უფრო მეტ წამახალისებელ აქტივობებს.

კვლევის პირველი კითხვა შეეხებოდა რესპოდენტის ასაკს. მოცემული შედეგის საფუძველზე შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საქართველოში ჩვენს მიერ გამოკითხულთა წარმატებული სტარტაპ კომპანიების მენეჯერთა ჯგუფს უმეტესად, შედარებით ახალგაზრდა 18-30 წლამდე ახალგაზრდები წარმოადგენენ. იხ. დანართი: სურ 1.1

რესპოდენტთა პროცენტული მაჩვენებელი სქესის მიხედვით შემდეგნაირად გადანაწილდა მდედრობითი - 50%, მამრობითი - 50% . იხ. დანართი: სურ 1.2

კვლევაში მონაწილეობა მიიღეს შემდეგმა კომპანიებმა:

- Scientific Cyber Library - სამეცნიერო კიბერ ბიბლიოთეკა;
- - (სამწუხაროდ არ მიუთითა კომპანიის დასახელება);
- Getpet.ge - გეთფეთი;
- მიწა N1;
- შპს როიალ თრი;
- Hippie ჰიპი;
- oinbuzz.ge
- ფიგურა;
- Royal Gifts
- კამუსია.

კომპანიის საქმიანობის სფეროს მიხედვით ჭარბობდა ერთი სეგმენტი ეს არის ხელნაკეთი ნივთები. იხ. დანართი: სურ 1.3

კვლევისთვის აუცილებელი იყო, რომ რესპოდენტი ყოფილიყო ან მცირე ან საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელი, ვინაიდან კვლევა მხოლოდ ამ ორი ტიპის ბიზნესს შეეხება.

მათგან 40%-ს წარმოადგენდა საშუალო საწარმოს, ხოლო 60%-ს მცირე საწარმოს. იხ. დანართი: სურ 1.4

ასევე, მეტად საინტერესოა ორგანიზაციის არსებობის ხანგრძლივობა. გამოკითხულთა შედეგები კი აქაც შემდეგნაირად განაწილდა 1 ან 1 წელზე ნაკლები - 40%; 1-5 წლამდე 60%. იხ. დანართი: სურ 1.5

შემდეგი შეკითხვა შეეხებოდა თუ რამდენად მნიშვნელოვანია ინოვაციის როლი ბიზნესის განვითარებაში. 40% დააფიქსირა, რომ მნიშვნელოვანია, ხოლო 60% ძალიან მნიშვნელოვანია. იხ. დანართი: სურ 1.6

შეკითხვისას თუ რამ შეუწყო ხელი ბიზნესის განვითარებას დაფიქსირდა შემდეგი პასუხები:

- ამჟამად განვითარების და გაფართოების, პროცესშივართ, ერთერთი მნიშვნელოვანი დასაყრდენი ძალა ჩვენი ცოდნაა... ასევე სიყვარული და სოციალური პასუხისმგებლობა საზოგადოების წინაშე;
- მარტივმა რეგულაციებმა;
- გეთფეის განვითარებას ხელი შეუწყო საიტის საჭიროებამ საქართველოში;
- სწორმა მენეჯმენტმა და კორონა ვირუსმა;
- ბაზარზე ჩვენი პროდუქტის გაზრდილი მოთხოვნა;
- ორიგინალური და ამავდროულად ხარისხიანი პროდუქტი შევთავაზეთ მომხარებელს, რომელიც ემოციურ კავშირს იწვევდა მათში;
- ბაზარზე მოთხოვნის დონემ;
- ჩვენი პროდუქციის ორიგინალურობამ და ხარისხმა;
- ჩვენმა ორიგინალურმა პროდუქტმა;
- ორიგინალურმა და კრეატიულმა პროდუქტმა.

შემდეგი შეკითხვა შეეხებოდა თუ რა პრობლემებს წააწყდნენ სტარტაპ იდეის განხორციელების დროს. მრავალი დასახელებული პრობლემიდან კი იკვეთება დაფინანსების პრობლემა, რომელიც ჩვენი ინტერესის წყაროს წარმოადგენს.

- ძალიან ბევრ და მნიშვნელოვან პრობლემებს, ამას კიდევ პანდემია ემატება და... მაგრამ ყველაფერი წინ გვაქვს და ყველაფერს ეტაპობრივად გადავლახავთ;
- ტექნიკურ პრობლემებს უფრო მეტად;
- უამრავს, ვერ ჩამოთვლი. დისერტაციის დაცვაა შესაძლებელი;
- დაფინანსების პრობლემა;
- ვინაიდან ბაზარზე უამრავი არაკეთილსინდისიერი ბიზნესი არსებობს, თავდაპირველად, ნდობის მოპოვება იყო ყველაზე რთული, თუმცა გარკვეულწილად ადვილად მოვახერხეთ. შემდეგი პრობლემა/სირთულე ფართის ნახვა/დაქირავება იყო და ამასთანავე გაზრდილი მოთხოვნის დაკმაყოფილება;
- ლოჯისტიკა და ფინანსები;
- ძირითადად სარეალიზაციო ადგილის არარსებობას სავაჭრო ცენტრებში;
- უამრავი პრობლემაა რომლის ჩამოთვლასაც ვერ მოვრჩები მაგრამ ერთ ერთი და შეიძლება ითქვას მთავარი ეს არის დაფინანსების პრობლემა;
- უამრავს, ჩამოთვლა არც ღირს.

კვლევა ასევე მოიცავდა ისეთ კითხვას როგორცაა აპირებენ თუ არა ახალი ინოვაციის შექმნას. გამოკითხულთა 70% -ი მზადაა ახალი ინოვაციის შესაქმნელად, ხოლო 30% კი არა. იხ. დანართი: სურ 1.7

საინტერესო იყო მათი აზრი იმის შესახებ ხდება თუ არა, როგორც სტარტაპის ასევე მცირე და საშუალო ბიზნესის წახალისება საქართველოს მთავრობის მიერ ინოვაციების შესაქმნელად და დასანერგად. რესპოდენტთა 70% თვლის რომ ხდება, ხოლო 30% კი უარყოფითად აფასებს. იხ. დანართი: სურ 1.8

კვლევაში გამოკითხულთა 90% ფიქრობს, რომ ჩვენს ქვეყანაში არსებული სახელმწიფო თუ კერძო პროგრამები ინოვაციური მეწარმეობის განვითარებისთვის არ არის საკმარისი, ხოლო 10% კი მიიჩნევს რომ საკმარისია. იხ. დანართი: სურ 1.9

გამოკითხულთა 90%-მა დააფიქსირა, რომ ისინი ისურვებენ და საჭიროებენ უფრო მეტ წამახალისებელ აქტივობებს და ღონისძიებებს, ხოლო 10%-მა კი უარყოფითი პასუხი დააფიქსირა. იხ. დანართი: სურ 1.10

ასევე, ძალიან საინტერესოა არის თუ არა მათთვის ცნობილი, რომელიმე ისეთი სტარტაპ იდეა, რომელიც ვერ განხორციელდა არასაკმარისი მხარდაჭერის გამო. აღმოჩნდა რომ უმეტესი ნაწილისთვის (რომელთა პროცენტული მაჩვენებელი 75% წარმოადგენს) ცნობილია მსგავსი წარუმატებელი სტარტაპერები, ხოლო 25%- ისთვის კი არა. იხ. დანართი: სურ 1.11

შემდეგი შეკითხვა შეეხებოდა იმას თუ როგორ წარმოუდგენიათ ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება საქართველოში და რა პერსპექტივებს ხედავენ მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით. მათი პასუხები კი შემდეგნაირად გამოიყურება

- არარსებობს და ვერ იარსებებს მომავლის ბიზნესი ინოვაციურობის გარეშე, ამას ცხადყოფს გლობალური ტექნოლოგიური გარემო, შესაბამისად, თუ რეალურად მართლა გვინდა, რომ ეროვნული სოციალური, ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება, იმაზე მეტია გასაკეთებელი ვიდრე დღეს არსებობს.
- მეტი მხარდაჭერა ახლგაზრდა და მცირე ბიზნესებს.
- ვერ წარმომიდგენია, ყველამ თავის საქმე რომ აკეთოს ველაფერი კარგად იქნება. ვინც შრომობს ის შოულობს პრინციპით. პერსპექტივებს სხვისი დახმარებით ვერ ვხედავთ.
- ვფიქრობ სტარტაპებს და არა მარტო მათ ხელი უნდა შეუწყონ ბიზნესის განვითარებაში, თუნდაც პროექტის და იდეის სწორი მოწოდების სახით.
- ინოვაციური მეწარმეობის განვითარება დღესდღეობით ყველგან შესაძლებელია. გლობალიზაციის პერიოდში ვცხოვრობთ, შესაბამისად ჩვენი პროდუქტი საზღვრებით შეზღუდული არ არის.
- ნაკლები ჩარევა სახელმწიფოს მიერ და მეტი თავისუფლება კანონმდებლობასა და გადასახადებში
- საკმაოდ დიდი ფინანსებია ამისთვის საჭირო და გამოცდილი კადრები, რონელთა მოძიება ხშირად დიდ პრობლემას წარმოადგენს
- ვფიქრობ, საქართველოს აქვს დიდი პოტენციალი ამ თვალსაზრისით და ვთვლი რომ მეტი ხელშეწყობა და ყურადღება სტარტაპერების მიმართ უფრო დიდ წარმატებას

მოუტანს. მთავარია სწორი მოქმედება როგორც სახელმწიფო ასევე კერძო სექტორის მხრიდან.

- ვფიქრობ საქართველოდ მაქსიმალურად უნდა გამოიყენოს ახალგაზრდა ინოვაციების ნიჭი და იდეები. ამის გათვალისწინებით კი მას დიდი პოტენციალი აქვს მოცემულ სფეროში.

„რამდენად მზარდია ინოვაციური მეწარმეობა საქართველოში“ - ამ კითხვაზე პასუხები კი შემდეგნაირია იხ. დანართი: სურ 1.12

ბოლო შეკითხვა აფიქსირებდა რესპოდენტების აზრს იმის შესახებ თუ როგორ აისახება ინოვაციების შექმნა ქვეყნის ეკონომიკაზე.

- თანამედროვე ინოვაციური ბიზნესები არის მსოფლიოს ხვალისდელი დღე... მითუმეტეს ჩვენნაირი სიმდიდრის მქონე ქვეყნისთვის, ინოვაციური ბიზნესის როლი ქვეყნის ეკონომიკის მნიშვნელოვანი და მთავარი მაცოცხლებელი რგოლი უნდა გახდეს, ჩვენ კარგად უნდა გვესმოდეს ინოვაციური ბიზნესი არ არის მხოლოდ ქვეყნის ეკონომიკის სიუხვე, თითოეული ინოვაციური ბიზნესი არის ქვეყნის ეროვნული უსაფრთხოებისა და სახელის მოხვეჭის გარანტი
- დაეხმარება ეკონომიკის გაძლიერებას
- დადებითად, რა თქმა უნდა.
- პირველად რომ შიდა წვის ძრავი მოიგონეს ეშმაკის მანქანას ეძახდნენ. ასე აისახება ინოვაციის შექმნა ეკონომიკაზე
- დადებითად
- რა თქმა უნდა, დადებითად. ნებისმიერი ახალი/ინოვაციური ბიზნესის დაწყება ხელს უწყობს ქვეყნის განვითარებას.
- პირდაპირპროპორციულად
- იმდენად მცირეა ასეთი ინოვაციები, რომ დიდ როლს ვფიქრობ არ თამაშობს
- ინოვაციები ქვეყნის ეკონომიკას პირდაპირ ურტყამს, ამიტომ რაც უფრო მეტი ინოვაციური პროდუქტი და მოპმსახურება იქნება ქვეყანაში მით უფრო ბევრ მოგებას ნახავს საქართველო.

- ინოვაციის შექმნა პირდაპირ გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკაზე

კვლევაში გამოყენებული კითხვებისა და პასუხების მიხედვით რასაკვირველია გამოიკვეთა გარკვეული პრობლემები. პირველ რიგში ნდობის მოპოვება, ბაზარზე დამკვიდრება და როგორც ტექნოლოგიური ასევე დაფინანსების პრობლემა.

საინტერესო და გასახარია ის ფაქტი, რომ უმეტესობა აპირებს ახალი ინოვაციის შექმნას. ეს ნიშნავს იმას, რომ ახალგაზრდა თაობა არ ჩერდება ცდილობს მუდამ განავითაროს, როგორც საკუთარი თავი, ასევე ბიზნესი. რესპოდენტთა უმრავლესობის აზრით საქართველოში ხდება სტარტაპერების წახალისება, თუმცა ფიქრობენ, რომ ეს საკმარისი არაა და თუ მეტ მხარდაჭერას იგრძნობენ და დაინახავენ ისინი დანამდვილებით გვპირდებიან უფრო მეტ სტარტაპ კომპანიებს, რაც ქვეყანას უდიდეს წარმატებას და მოგებას მოუტანს, რადგან მათ ირგვლივ აქვთ ცალსახა მაგალითები იმისა, თუ როგორ ვერ შეძლეს სხვა სტარტაპ ინოვატორებმა თავიანთი ბიზნესის განვითარება არასაკმარისი მხარდაჭერის გამო და როგორ შევიდნენ ისინი წარუმატებელი სტარტაპ კომპანიების სიაში. მათი თქმით თანამედროვე ინოვაციური ბიზნესი არის ხვალისდელი დღე და მისი განვითარება პირდაპირპროპორციულად აისახება ქვეყნის ეკონომიკაზე. ფიქრობენ, რომ საქართველოს აქვს დიდი რესურსი და პოტენციალი დაიმკვიდროს მოწინავე ადგილი მსოფლიო რუკაზე, როგორც ინოვაციების ქვეყანამ.

დასკვნები და რეკომენდაციები

სამეწარმეო სექტორი და ინოვაციური მეწარმეობა მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ეკონომიკის განვითარებაში. მათ საგრძნობი წვლილი შეაქვთ მდგრადი და ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფაში. ინოვაციური ბიზნესი, დასაქმების ზრდისა და სამუშაო ადგილების შექმნის პოტენციალით, ასევე, ეკონომიკის განვითარებასა და ზრდაში შეტანილი წვლილის გათვალისწინებით, ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკის ქვაკუთხედად შეიძლება მივიჩნიოთ. ძლიერი და კარგად განვითარებული მცირე და საშუალო მეწარმეობის სექტორი მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ექსპორტს, ინოვაციებს, თანამედროვე სამეწარმეო კულტურის შექმნას და ამავე დროს, განსაკუთრებულ როლს ასრულებს ქვეყნის კეთილდღეობის დონის ამაღლებაში.

როგორც მოცემულ ნაშრომში აღვნიშნეთ ინოვაციური საქმიანობა აწყდება უმრავლეს შემთხვევაში პრობლემასა და დაბრკოლებას, მათ შორის კი ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი დაფინანსების მექანიზმებია. მსოფლიოში შექმნილმა დღევანდელმა მდგომარეობამ კი უფრო გაამძაფრა ინოვაციური ფირმების წვდომა ფინანსების მოსაპოვებლად. ამიტომ საჭიროა მოცემულ პრობლემაზე რეაგირება, შესაძლო პოლიტიკის გატარება და საჭირო ღონისძიებების განხორციელება, რათა მათ მიუწვდებოდეთ ხელი ყველა იმ საჭიროებებზე, რაც ინოვაციური ბიზნესის დაწყებას შეუწყობს ხელს. აუცილებელია უფრო დიდი ყურადღება გამოიჩინოს, როგორც კერძო სექტორმა, ასევე სახელმწიფომ, რადგან ინოვაციის შექმნა მათ საერთო ინტერესს წარმოადგენს. საბანკო სექტორმა მეწარმეებს უდნა შესთავაზონ შეღავათიანი სესხები, გამოყონ უფრო მეტი დაფინანსებები და მოახდინონ მათი წახალისება.

მსოფლიოში უამრავი პრობლემისა და დაბრკოლების ფონზე, რთულია იმის განსზაღვრა, თუ რამდენად ეფექტური და მომგებიანი იქნება დანერგილი ინოვაცია ეკონომიკისთვის, შეძლებს თუ არა ის ქვეყნის ფარგლებს გარეთ გასვლას.

მნიშვნელოვანია ის ფაქტიც, რომ განსაკუთრებული ყურადღება მიექცეს განათლებას და ცნობიერების ამაღლებას საზოგადოებაში, რადგან ჩვენ არ ვიცით სად დაიბადება ნიჭიერი ადამიანი, ამიტომ მას უნდა ჰქონდეს შესაბამისი გარემო პირობები, სადაც ის

მიიღებს ცოდნას და შეძლებს თავისი იდეის განხორციელებას. სწორედ ამიტომ, აუცილებელია უნივერსიტეტებმა ხელი შეუწყონ და ეცადონ სტუდენტების ცოდნის ამაღლებას მოცემულ საკითხთან მიმართებაში, რათა ქვეყანას ყავდეს უფრო მეტი ინოვაციური, რომელიც შექმნის ისეთ პროდუქტს და მომსახურებას, რაც შემდგომ დიდ წარმატებას მოუტანს მსოფლიო ბაზარზე.

რეკომენდაციები :

- აუცილებელია დარეგულირდეს ისეთი პირობები, რომლებიც ხელს უწყობენ ფირმებს ბაზარზე შესვლაში ან კიდევ მათ ზრდაში და განვითარებაში;
- თითოეული ქვეყნის პოლიტიკამ უნდა უზრუნველყოს და მაქსიმალურად შეწყუოს ხელი ინოვაციის შექმნას ბაზარზე, რაც აამაღლებს მოსახლეობის საყოველთაო ჩართულობას ეკონომიკური განვითარების პროცესში;
- გამოიყოს უფრო მეტი დაფინანსების წყარო, რომელიც სამართლიანად და მიუკერძოებლად გადანაწილდება სხვადასხვა ინოვაციური იდეის განხორციელებაზე;
- უნივერსიტეტებმა ხელი შეუწყონ სტუდენტების განათლებას, ახალგაზრდებში ინოვაციის არსის უკეთ გაგებას და ბიზნესის წამოწყების საჭირო ინფორმაციის მიწოდებას;
- საჭიროა ჩატარდეს უფრო მეტი კვლევა მსოფლიო მასშტაბით, რომელიც ნათლად ასახავს მიმდინარე პერიოდში ინოვაციური გარემოს მდგომარეობას, გამოყოფს დადებით და უარყოფით მხარეებს, გვიჩვენებს სტატისტიკურ მონაცემებს, რომლის მიხედვითაც ქვეყნები შეძლებენ დასკვნების და რეკომენდაციების გაკეთებას.

მოცემული დასკვნებისა და რეკომენდაციების გამოყენების და გათვალისწინების საფუძველზე ინოვაციურებს აქვთ შესაძლებლობა გაანაზილონ თითოეული პროცესი, შეიმუშაონ სამოქმედო გეგმა, შექმნან ახალი ბიზნესი და დაიმკვიდრონ მოწინავე პოზიცია ბაზარზე.

გამოყენებული ლიტერატურის ნუსხა

1. საქართველოს მცირე და საშუალო მეწარმეობის განვითარების სტრატეგია 2016-2020 წლებისთვის. (10.07.2020) http://gov.ge/files/439_54422_706524_100-1.pdf
2. საქართველოს კანონი ინოვაციების შესახებ. (2016). ქუთაისი. (23.05.2020) <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/3322328>
3. Andre Averbug. (30.01.2020) 6 Ways Innovation and Entrepreneurship Promote Prosperity (10.07.2020) <https://dai-global-digital.com/6-ways-innovation-and-entrepreneurship-promote-prosperity.html>
4. Alissa Mariello.(01.04.2007) The Five Stages of Successful Innovation(10.07.2020) <https://sloanreview.mit.edu/article/the-five-stages-of-successful-innovation/>
5. Brad Adams. (27.05.2013) 10 Types of Risks Every Entrepreneur Must Battle. (10.07.2020) <https://renegadeentrepreneurs.com/10-types-of-risks-every-entrepreneur-must-battle/>
6. Business Strategy Hub. Amazon Business Model | How does Amazon make money (10.07.2020) <https://bstrategyhub.com/how-does-amazon-makes-money/>
7. Business Gateway. How to set up an innovation start-up business (10.07.2020) <https://www.bgateway.com/resources/how-to-set-up-an-innovation-start-up-business>
8. Debora Revoltella. Investment Report 2018/2019 (10.07.2020) https://www.eib.org/attachments/efs/economic_investment_report_2018_key_findings_en.pdf?fbclid=IwAR3NC-9_CO0GidwkTJduGbG2Ro7I2c8QPgJzMJ8yhDhYTvHsH3BHgbdjt_c
9. Editorial team. (02.05.2020) 15 Steps to start a business from scratch with (almost) no money <https://entrepreneurhandbook.co.uk/starting-a-business/>
10. European institute of innovation & technology – Entrepreneurship (10.07.2020) <https://eit.europa.eu/our-activities/entrepreneurship>
11. European Comision. (31.03.2014) Entrepreneurship and Innovation Programme (10.07.2020) <https://ec.europa.eu/cip/eip/>
12. European Comision. (2014) ICT-35-2014 - Innovation and Entrepreneurship Support (10.07.2020) https://cordis.europa.eu/programme/id/H2020_ICT-35-2014

13. European Central Bank (08.05.2020) Survey on the Access to Finance of Enterprises: Small businesses report challenging outlook for their access to external financing due to COVID-19. (10.07.2020) <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2020/html/ecb.pr200508~165acfffa.d.en.html>
14. Enterprise Lithuania (2019) Why Lithuania ? (10.07.2020) https://www.enterpriselithuania.com/en/start/why-lithuania/?fbclid=IwAR2LSpywDaqcd6UWI5wEcxMZ_r6-QuodN5E7O7flH2Y5OhPtYQpZrit8020
15. Franz Emprechtinger. (03.10.2018) What is a business model innovation? (10.07.2020) <https://www.lead-innovation.com/english-blog/what-is-a-business-model-innovation>
16. FROM IDEA TO PRODUCT – THE FIVE STAGES OF PRODUCT DEVELOPMENT (10.07.2020) <http://www.entrepreneurship-isemi.com/article/12>
17. Ghosh, I. (08.02.2020) The Most Innovative Economies in the World (10.07.2020) https://www.visualcapitalist.com/world-most-innovative-economies/?fbclid=IwAR2Jn2cczl7X9VWgdB-mwohYF0_09nt-VoVvP3VhXuuNUMEV5zsWbrvsfIM
18. Gary Fox. Amazon Business Model (10.07.2020) <https://www.garyfox.co/amazon-business-model/>
19. INVESTOPEDIA STAFF (25.01.2019) What Are the Sources of Funding Available for Companies? (10.07.2020) <https://www.investopedia.com/ask/answers/03/062003.asp>
20. Loritz, M. (2019) 10 Lithuanian startups to look out for in 2019. (10.07.2020) <https://www.eu-startups.com/2019/03/10-lithuanian-startups-to-look-out-for-in-2019/?fbclid=IwAR2H8Mjh28jGqaKmjEvOz2ZzwetEO80Npwdh6kb8ri-KDMCSZhUgELFkD2o>
21. Loritz, M. (2019) 10 Estonian startups to look out for in 2019 and beyond (10.07.2020) <https://www.eu-startups.com/2019/01/10-estonian-startups-to-watch-in-2019-and->

[beyond/?fbclid=IwAR1uejuQZTZXcNNM5eKGVJmysjkKrY3Y3j7xif1auwLxsflEMbulCzGbKCE](#)

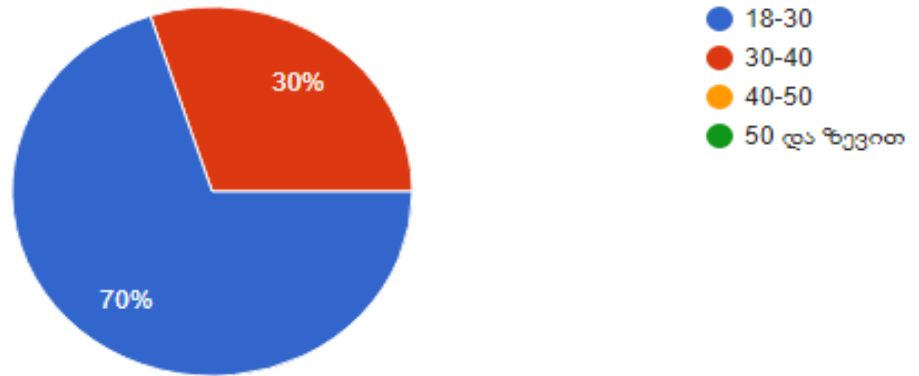
22. Pospekhov, A. LATVIA HAS ALREADY BECOME HOME FOR MANY FOREIGNERS (10.07.2020) <https://startuplatvia.eu/?fbclid=IwAR3c85rPqnnBRFAbTz3Mq7RC4a11UyGFMJN63FYLMiQMt647IYgMcJ1T2oM>
23. Startup Lithuania (2019). (10.07.2020) <https://www.startuplithuania.com/marketplace/?fbclid=IwAR02MX4yYNNQmOck3teIZYR4a4QqJy9hDgtayIBv6NcsgoHuAsyv6wjeClw>
24. THE GLOBAL INNOVATION INDEX 2019. (10.07.2020) https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2019-chapter1.pdf
25. World Bank Group (2019) DoingBusiness 2019 Lithuania (10.07.2020) <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/country/l/lithuania/LTU.pdf>

დანართები

დანართში მოცემულია კლვევის (გამოკითხვის) შედეგები:

1. მიუთითეთ თქვენი ასაკი

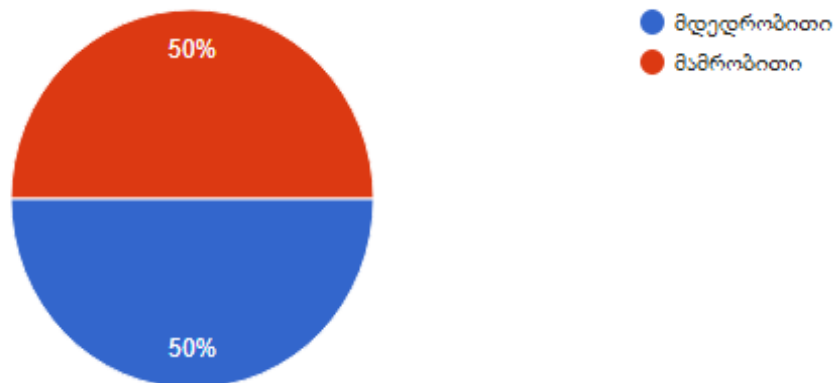
10 responses



სურ. 1.1

2. მიუთითეთ თქვენი სქესი

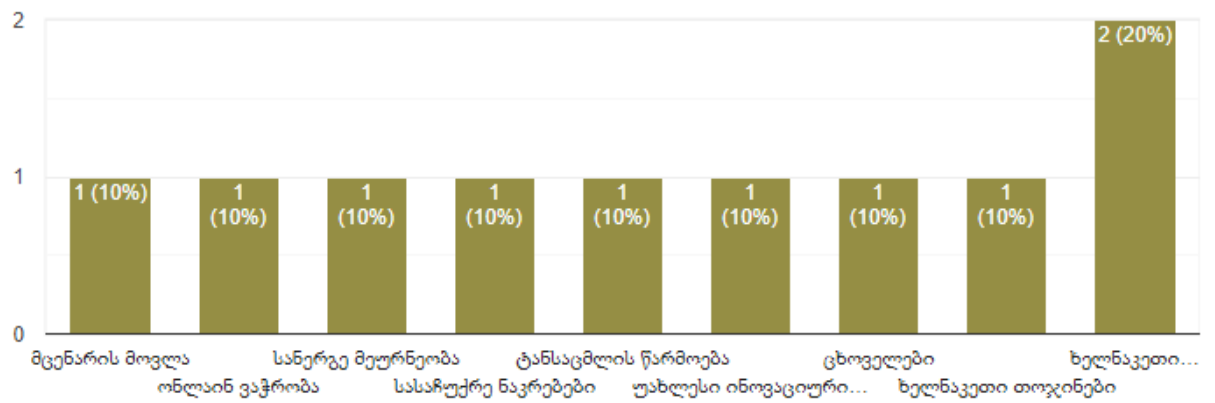
10 responses



სურ. 1.2

4. კომპანიის საქმიანობის სფერო

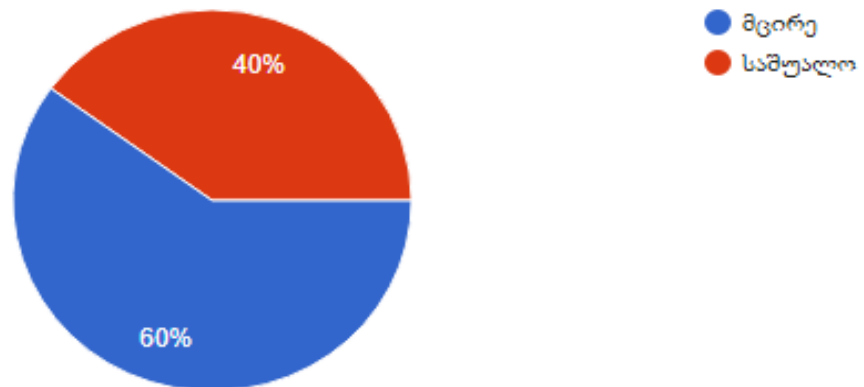
10 responses



სურ. 1.3

5. ბიზნესის ტიპი

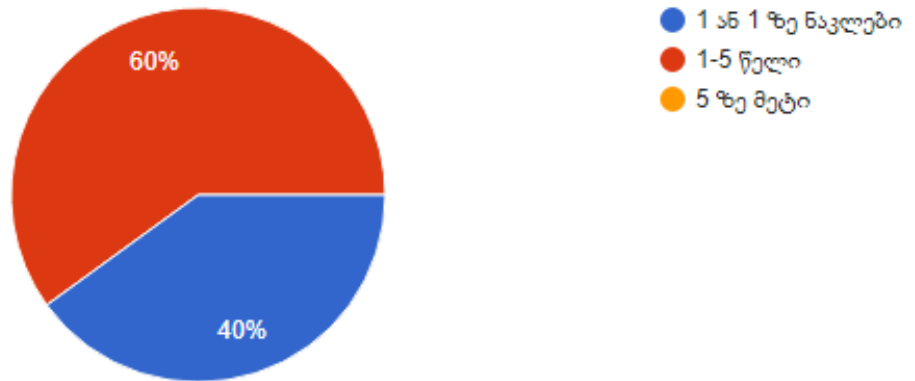
10 responses



სურ. 1.4

6. ორგანიზაციის არსებობის ხანგრძლივობა

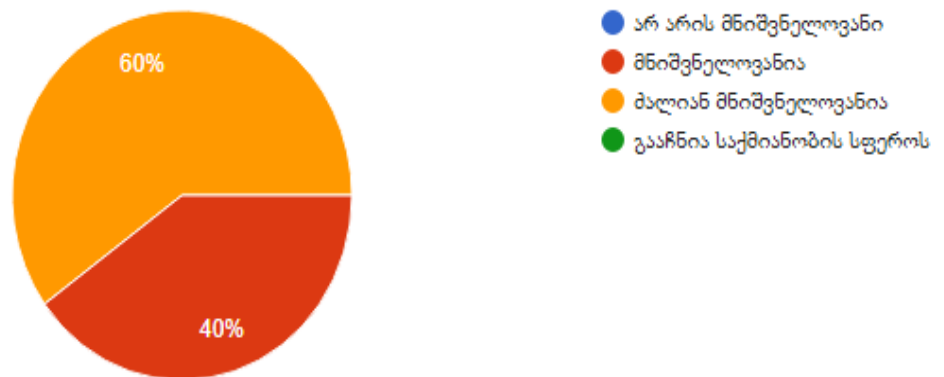
10 responses



სურ. 1.5

7. თქვენი აზრით რამდენად მნიშვნელოვანია ინოვაციის როლი ბიზნესის განვითარებაში?

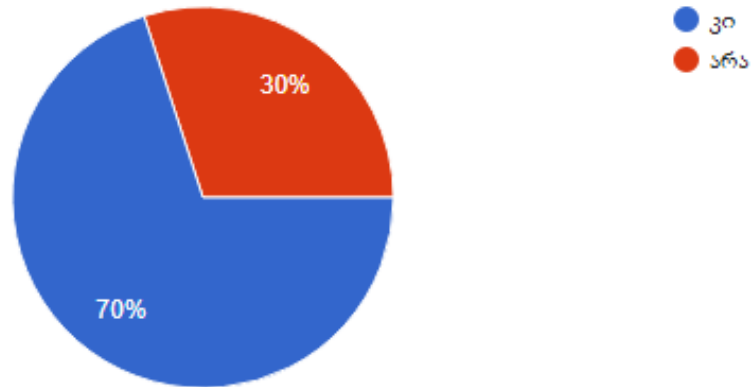
10 responses



სურ. 1.6

10. აპირებთ თუ არა ახალი ინოვაციის შექმნას უახლოეს მომავალში?

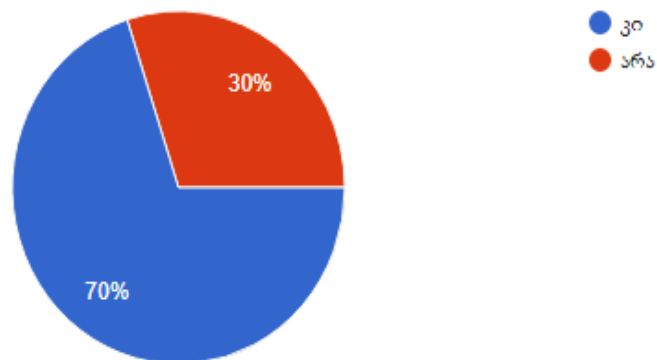
10 responses



სურ.1.7

11. ხდება თუ არა, როგორც სტარტაპის ასევე მცირე და საშუალო ბიზნესის წახალისება საქართველოს მთავრობის მიერ ინოვაციების შესაქმნელად და დასანერგად?

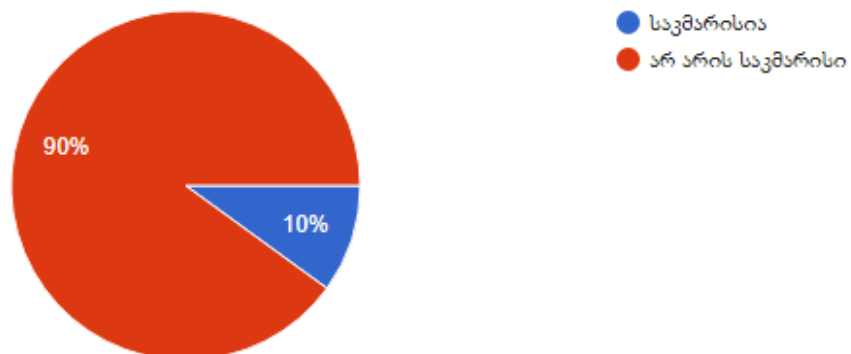
10 responses



სურ. 1.8

12. როგორ ფიქრობთ საკმარისია თუ არა მოცემული სახელმწიფო თუ კერძო პროგრამები ინოვაციური მეწარმეობის განვითარებისთვის?

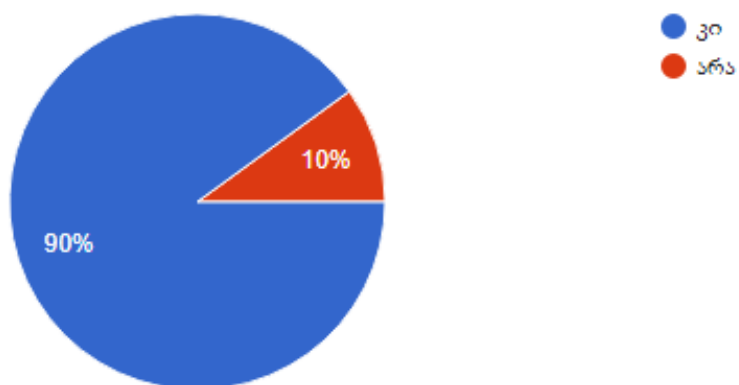
10 responses



სურ. 1.9

13. ისურვებდით თუ არა უფრო მეტ წამახალისებელ აქტივობებს და ღონისძიებებს?

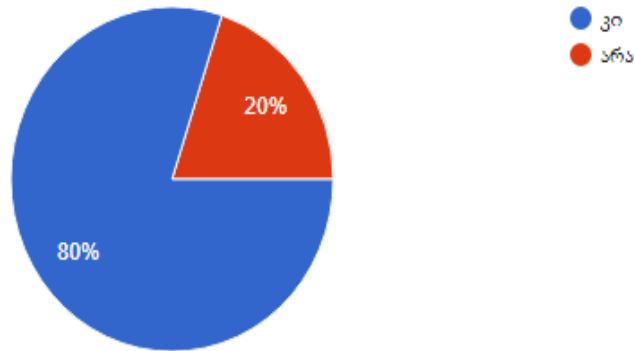
10 responses



სურ. 1.10

14. არის თუ არა თქვენთვის ცნობილი რომელიმე ისეთი სტარტაპ იდეა, რომელიც ვერ განხორციელდა არასაკმარისი მხარდაჭერის გამო ?

10 responses



სურ. 1. 11

16. რამდენად მზარდია ინოვაციური მეწარმეობა საქართველოში?

1. სტატისტიკას თუ გადავხედავთ ბოლო წლებში იზრდება დარეგისტრირებული ინოვაციური საწარმოების რიცხვი, მაგრამ აქედან რამდენი კომპანია გადის ფინალში? ეს მონაცემები მნიშვნელოვანი შესწავლის საკითხი უნდა იყოს, თუნდაც ის ფაქტი რომ რა ემართებათ ამ კომპანიებს და რა ტიპის მხარდაჭერა შეიძლება რომ ჭირდებოდეთ... თორე ინოვაციური საწარმოების რიცხვი საქართველოში მნიშვნელოვნად გაზრდილია, ჩვენ სახელმწიფოში გვყავს ისეთი უნიჭიერესი ადამიანები რომლებსაც მსოფლიო დონის ინოვაციების შექმნა შეუძლიათ... და არ შეიძლება ამ რესურსის უყურადღებობა

2. მზარდია

3. სიმართლე გითხრათ, ამაზე ინფორმაციას არ ვფლობ.

4. ბუქსაობს

5. მინიმალურია

6. ჩემი აზრით საკმაოდ ბევრი იდეა და კონცეპტი იქმნება საქართველოში, რომელიც გარკვეული მიზეზების გამო ვერ ვითარდება და ისევ იდეად ან კონცეპტად რჩება.

7. ძალიან სუსტად

8. ნელი ტემპებით

9. სტატისტიკის მიხედვით ბოლო წლებში იზრდება ინოვაციური მეწარმეების რიცხოვნობა, ამიტომ შეგვიძლია ვთქვათ რომ მზარდია

10. მზარდია

სურ 1.12



Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

Faculty of Economics and Business

Nato Maglakelidze

Prospects for Innovative Entrepreneurship Ecosystem Formation and
Funding Opportunities Worldwide

Master of Business Administration program

The research was done to gain an academic quality of Master of business
Administration

Scientific adviser: Doctor of Business Administration T. Kbiladze

Tbilisi 2020