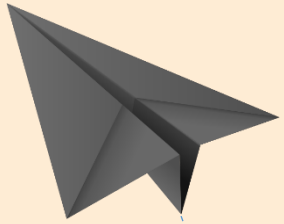
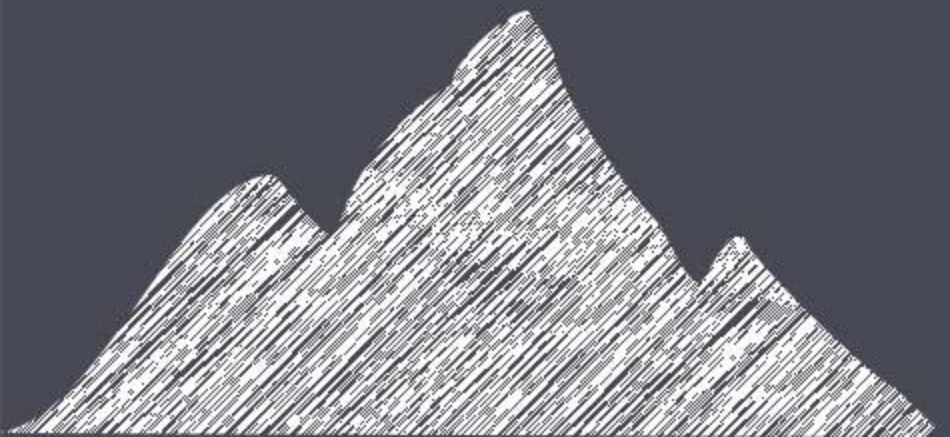
Энтрепрёнеруудад зориулсан гарын авлага
Цуврал **1**



Стартап компани гэж юу вэ?

СтартАп компанийн талаарх ерөнхий ойлголтууд



MONGOLIAN IT SCIENCE PARK

ШИНЖЛЭХ УХААНЫ ПАРК
МЭДЭЭЛЛИЙН ТЕХНОЛОГИ

Агуулга

1. **СтартАп гэж юу вэ?**
2. **СтартАп компанийн төрөл**
3. **СтартАп компанийн зах зээлийн ангилал**
4. **СтартАп компанийн амжилт ба бүтэлгүйтэл**

СтартАп гэж юу вэ?

Стартап компани гэж хүн болгон ярих болсон. Гэхдээ чухам Стартап компани гэж ямар компанийг хэлэх вэ, энэ бизнесийн бусад хэлбэрээс юугаараа ялгаатай гэдэг талаар нарийн зааг ялгааг нь тайлбарласан тодорхойлолт байдаггүй.

Стартап компани гэдэг нэр томъёо нь **2000** оны эхээр Цахиурын хөндийд үүссэн **“Dot com bubble”** буюу технологид суурилсан интернет компаниуд олноороо төрөн гарч эхэлсэн үеэс үүдэлтэй.



Эдгээр компаниудын онцлог нь технологиор өрсөлдөн, интернетийн зах зээлд нэвтрэн үйлчлүүлэгчдэд бүтээгдэхүүнээ хүргэн олон тэрбум долларын ашиг олох болсон нь хөрөнгө оруулагчдын**(Venture capitalist/Angel investors)** сонирхлыг маш ихээр татаж эхэлсэн юм.

Тодорхойлолт

Цаашид өсөж хөгжих СтартАп гэдэг нь тасралтгүй үргэлжлэх*, цаашид өргөжин тэлэх боломжтой** бизнес моделийг хайхаар загварчлагдсан түр хугацааны байгууллага*** юм.



Steve Blank

Силикон Валлейн домог

Өсөж хөгжих СтартАп компанийн бизнес модел нь тасралтгүй үргэлжлэх буюу дахин дахин давтагдахуйц байх шаардлагатай. Ингэж байж цаашид үйл ажиллагаагаа тогтвортой үргэлжлүүлнэ.

Өсөж хөгжих СтартАп компаниуд хөрөнгө оруулагч нарын хөрөнгийг нь өсгөж өгөхийн тулд өсөн дэвжих боломжтой байх шаардлагатай. Ийм амлалтаар хөрөнгө оруулагчдын итгэлийг олох болно

Өсөж хөгжих СтартАп компанийн зорилго цаашид өсөн дэвжээд том компани болоход чиглэсэн байдаг. Ийм учраас СтартАп гэдэг бол байгууллагын хөгжлийн түвшний нэгэн хэлбэр, түр хугацааны байгууллага юм.

Стив Бланк: СтартАп компанийн 6 төрөл

СтартАп амьдралын хэв маяг

Энтрепренёр амьдралын хэв маягийг сонгосон хүмүүсийг энэ ангилалд багтааж болно. Тэд өөрсдийнхөө хүсэл мөрөөдлийг гүйцэлдүүлэхийн тулд ажилладаг бөгөөд энэ нь тэдний амьдралын хэв маяг.





СтартАп жижиг бизнес

Жижиг бизнесийн СтартАпын ангилалд дэлгүүр, үсчин, цайны газар ажиллуулдаг энтрепренёруудыг хамруулна. Тэдний бизнесийн зорилго нь гэр бүлээ тэжээхүйц мөнгө олох бөгөөд бизнесээ өргөжүүлэхээр загварчлагдаагүй байдаг. Тэд хэдийгээр тэрбумтнууд болдоггүй ч үйл ажиллагаа явуулж буй газраа ажлын байр бий болгодог.



Өсөж дэвжих СтартАп

Эдгээр СтартАпын үүсгэн байгуулагчид нь дэлхийг өөрчлөх алсын хараатайгаар компаниа байгуулдаг. **Google, Skype, Facebook, Twitter** зэрэг компаниуд бүгд энэ ангилалд багтана. Эдгээр СтартАпууд хөрөнгө оруулагчдад өндөр өгөөжийг амладаг ч өндөр эрсдэлтэй байдаг. Мөн хамгийн шилдэг мэргэжилтнүүдээр багаа бүрдүүлдэг.



Нийгмийн СтартАп

Нийгмийг өөрчилж, энэ дэлхийг амьрахад илүү таатай газар болгох зорилго тавин байгуулагдсан СтартАпууд энэ ангилалд багтана. Нийгмийн СтартАп компанийн бүтэц зохион байгуулалт нь ихэвчлэн ашгийн төлөө бус байдаг бөгөөд зарим тохиолдолд ашгийн төлөө болон холимог бүтэцтэй байдаг.





Бусад компанид нэгдэх СтартАп

Том компаниуд үйл ажиллагааны цар хүрээгээ тэлэх зорилгоор салбарын жижиг бүтэцтэй ч том потенциалтай компаниудыг худалдан авах тохиолдол цөөнгүй байдаг. Том компанид нэгдэж буй эдгээр СтартАпуудыг энэ ангилалд багтааж болно. Тэд хэдийгээр өсөж дэвжих зорилготой байдаг ч санхүүгийн болон бусад шалтгаанаар бусдад нэгдэж өрсөлдөөнөөс хасагддаг.



Том компанийн СтартАп

Сүүлийн жилүүдэд үндэстэн дамнасан том корпорациуд үр ашгаа нэмэгдүүлэхэд зөвхөн одоо байгаа бизнес моделоо сайжруулах нь хангалттай бус гэдгийг ойлгох болсон. Зах зээлийн өрсөлдөөн ширүүсэхийн хэрээр Том компаниуд ч байнгын инноваци хийж, шинэ бизнес моделийг цаг тутам хөгжүүлж байх нь өрсөлдөөнд тэсч үлдэх арга зам юм. Мэдээж энэ нь өндөр ур чадвартай мэргэжилтний баг бүрдүүлэхийг шаардана.

Стив Бланк: Стартап компанийн зах зээлийн ангилал



Өнөөгийн зах зээл/
Existing market

Ихэнх технологийн СтартАпууд өмнө байсан зах зээл дээр гарч ирсэн байдаг. Гэхдээ энэ нь зах зээлийг тэр чигээр нь өөрчилсөн тохиолдол олон.

Дахин сегментчилсэн зах зээл/
Resegmented market

Зах зээлийг дахин сегментчилэх нь зорилтот зах зээлээ маш нарийвчлан сонгож, зөвхөн тухайн нарийвчилсан зах зээлд үйл ажиллагаа явуулахыг хэлнэ.





Шинэ зах зээл/
New market

Таны шинэ санаа, компаний бүтээгдэхүүн чинь цоо шинэ бол та хэрэглэгчээ өөрөө бүтээх шаардлагатай. Үүний тулд хөрөнгө оруулагч нарыг ч мөн ятгах шаардлага тулгарна. Цоо шинэ бүтээгдэхүүн зах зээлд нэвтрүүлэх нь хамгийн өндөр өгөөжтэй хэдий ч хамгийн өндөр эрсдэл мөн дагалдаж байдаг.

Нутагшуулах зах зээл/
Clone market

Нутагшуулах зах зээл гэдэг бол өөр зах зээлд хэдийн амжилттай хэрэгжсэн бүтээгдэхүүнийг шинэ зах зээлд соёл болон нийгмийн бусад хүчин зүйлсэд тохируулан сайжруулж бүтээгдэхүүн үйлчилгээ нэвтрүүлэх юм.



Өнөөгийн зах зээл/ Existing market



Өнөөгийн зах зээл гэдэг бол яг сонсогдож байгаа шиг ээ утгатай – Хэрэглэгч, өрсөлдөгч, бүтээгдэхүүн үйлчилгээ зэрэг зах зээлд агуулагддаг бүх зүйл байгаа бөгөөд, энэ зах зээлд шинээр нэвтрэгчид хэрэглэгчдийн тоо, боломжит орлого, өсөлтийн хувь зэргийг хэмжих боломжтой байдаг. Энэ зах зээлд илүү сайжруулсан, илүү хурдтай бүтээгдэхүүнээр өрсөлдөж, хэрэглэгчдийн эрэлтэд бүрэн нийцэж чадсан нь амжилтад хүрнэ.

Өнөөгийн зах зээлд амжилт олохын тулд байшингаасаа гараад өрсөлдөгчдийнхөө бүтээгдэхүүний талаар хэрэглэгчдээс сэтгэл ханамжийн түвшинг ярилцах замаар тодорхойлж, тухайн зах зээлийн суурь зарчмууд буюу тоглоомын дүрмийг маш сайн ойлгох хэрэгтэй.

Энэ зах зээлд үйл ажиллагаагаа шинээр эхлүүлэхэд өрсөлдөөн хамгийн их байна. Тиймээс таны бизнесийн санаа үнэхээр л гайхалтай, зах зээлийн тоглоомын дүрмийг өөрчлөхүйц байсан тохиолдолд л та амжилтад хүрэх бөгөөд хөрөнгө оруулагчид таныг сонирхоно.

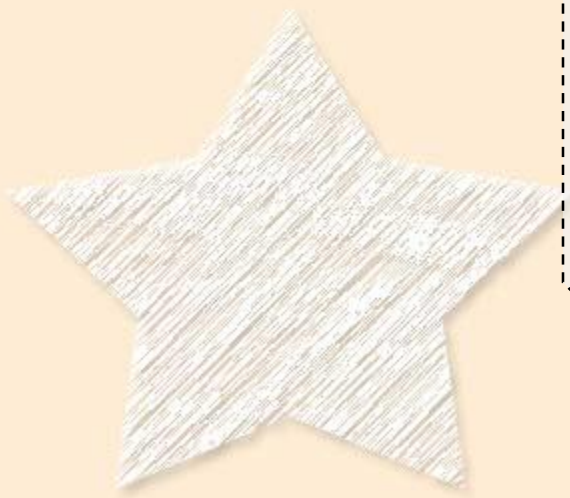


Дахин сегментчилсэн зах зээл/ Resegmented market



Ихэнх тохиолдолд цөөхөн хүчирхэг компани зах зээлийг хуваан эзэлсэн байдаг. Их хэмжээний хөрөнгө оруулалт, маш сайн төлөвлөгөө боловсруулалгүй шууд дайран орвол энэ нь амиа хорлосноос ялгаагүй. Гэхдээ СтартАпуудын хувьд салбарын акулудтай өрсөлдөх хэмжээний капитал байхгүй нь тодорхой. Тиймээс энэ төрлийн зах зээлд нэвтрэхийн тулд зах зээлээ дахин сегментчилэх шаардлагатай болдог. Энэ нь одоо байгаа бүтээгдэхүүн зах зээлийн яг аль хэсгийн эрэлтийг бүрэн хангаж чадахгүй байгааг тодорхойлно гэсэн үг юм.

Магадгүй зах зээлийн нэг хэсэг нь хямд үнэтэй бүтээгдэхүүнийг илүүд үздэг байхад өөр хэсэг нь чанартай бүтээгдэхүүнд өндөр үнэ төлөхөд бэлэн байна. Тиймээс өөрийн бүтээгдэхүүнийг зорилтот зах зээлийн сегментдээ хүрэхэд чиглэсэн хамгийн сайн стратегийг боловсруулах шаардлагатай. Хэрэглэгчээ маш сайн мэдэрч, бусад компанийн өгч чадаагүй тэр эрэлтийг бүтээгдэхүүндээ шингээж өгөх нь дахин сегментчилсэн зэх зээлд амжилтад хүрэх үндэс болно. Үүний тулд хэрэглэгчдийг маш сайн судалж, гүйцээгдээгүй эрэлтийг тодорхойлох нь хамгийн чухал юм.



Шинэ зах зээл/ New market



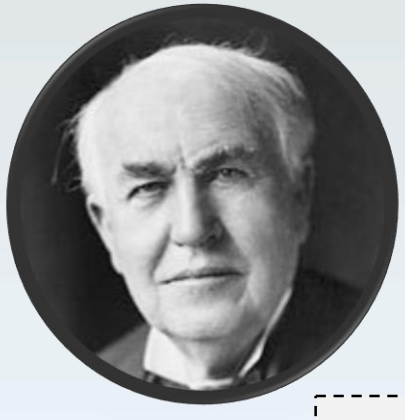
Ойлгоход бага зэргийн төвөгтэй өөр нэг төрлийн зах зээл бол шинэ зах зээл юм. Шинэ зэх зээл гэдэг бол ямар ч хэрэглэгч, өрсөлдөгч үгүй, ижил төстэй бүтээгдэхүүн үгүй тул зах зээлийн багтаамжаа тооцоолох боломжгүй, нэг үгээр хэлбэл тэнд эрсдэлээс өөр юу ч байхгүй. Энэ зах зээлд үйл ажиллагаа явуулж эхлэх СтартАпуудын хувьд хэрэглэгчдээс тэдний хүсэл сонирхол, эрэлтийг асууж явах нь ямар ч үр ашиггүй ажил болдог. Учир нь тухайн бүтээгдэхүүний хэрэгтэй гэдгийг мэдэж байгаа ганцхан хүн бол та өөрөө. Гэхдээ энэ нь өрөөний мухарт шигдээд, бусадтай ярилцалгүйгээр урдах ажлаа л сайн хий гэсэн үг биш. Харин бүтээгдэхүүнийхээ ирээдүйн хэрэглэгчидтэй ярилцаж өнөөдөр байгаа тэдний амьдрал болон таны бүтээгдэхүүн тэдний гарт хүрсний дараах амьдрал хоёрын ялгааг харьцуулан төсөөлж, тэдний эрэлтийн хандлагыг тодорхойлох нь маш чухал юм.

Өнөөдөр бидний өдөр тутмын хэрэглээ болсон компьютер, гар утас, автомашин гэх мэт бүхий л зүйл нэгэн үед нэг ч хэрэглэгчгүй байсан гэдгийг санавал танд их урам зориг орох болов уу.

Нутагшуулах зах зээл/ Clone market

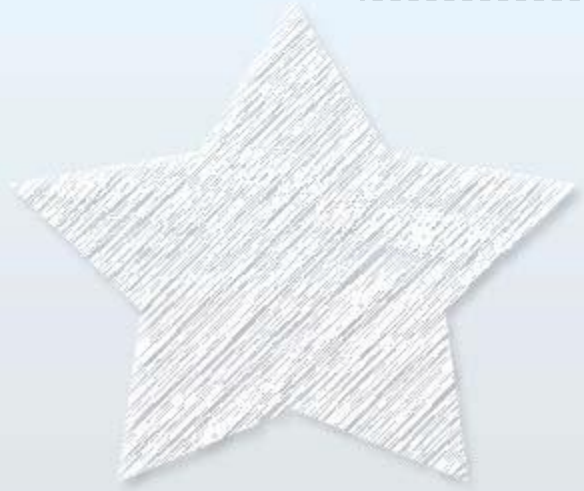
Нутагшуулах зах зээл гэдэг бол нэг улсад байгаа энтрепрёнерууд өөр улсын зах зээлд амжилттай хэрэгжиж байгаа бизнес моделийг хуулбарлан өөрийн улсын зах зээлийн онцлог, улс төр, нийгэм соёлын хүчин зүйлд тохируулан өөрчилж, нэвтрүүлэхийг ойлгож болно. Энэ төрлийн жишээ манай улсын хувьд элбэг байдаг бөгөөд ихэнх тохиолдолд АНУ-ын бизнесийн моделийг судалж, туршдаг.

Нутагшуулах зах зээлийн эрэлтийг тодорхойлохдоо оршин байгаа болон дахин сегментчилсэн зах зээлийн эрэлтийг тодорхойлохтой адил хэрэглэгчийн судалгаанд үндэслэнэ. Гэхдээ нөгөө талаасаа өөр зах зээлд амжилттай хэрэгжсэн бизнес модел хэдий ч тухайн зах зээлийн хувьд шинэ зүйл гэдгийг сайн тооцоолох хэрэгтэй.



Thomas Edison
Зохион бүтээгч

Би бүтэлгүйтэж байсангүй. Би зүгээр бүтэлгүйтэж болох **10,000** арга замыг олж илрүүлсэн юм.





Стартап компанийн амжилт ба бүтэлгүйтэл



Bill Gross
*“**Idealab**” технологийн инкубаторын үүсгэн байгуулагч*

Билл Гроссын үүсгэн байгуулсан “**Idealab**” **20** жилийн хугацаанд **100** гаруй СтартАп компанийг төгсгөж, олон компани амжилтад хүрсэн ч түүнээс дутахгүй олон компани бүтэлгүйтсэн талаар **TED talk**-д оролцох үеэрээ дурдсан юм. Тэрээр СтартАп компаниудын зарим нь яагаад асар өндөр амжилтад хүрсэн байхад зарим нь яагаад бүтэлгүйтдэг шалтгааныг эрж хайхаар судалгааны ажлаа эхлүүлжээ.

Судалгаандаа амжилтад хүрсэн болон бүтэлгүйтсэн “**Idealab**”-н төгсөгч **100** компани болон **100** бусад СтартАп компанийг хамруулан, нийт **200** СтартАп компанийг **5** хүчин зүйлээр индексчлэн харьцуулж судалсан байна.

Стартап компаний амжилтын 5 хүчин зүйл

- Оновчтой байдал/ **Timing**
- Санаа/ **Idea**
- Баг/ **Team**
- Бизнес загвар/ **Business model**
- Санхүүжилт/ **Funding**



Амжилтад хүрсэн СтартАп компаниуд











Бүтэлгүйтсэн СтартАп компаниуд













Судалгааны үр дүн

Судалгааны үр дүн Билл Гроссыг өөрийг нь хүртэл гайхшралд оруулсан тухай тэрээр ярьсан юм.

Судалгааны нэгдсэн дүнгээс харахад олон сая хэрэглэгчтэй болж дэлхий дахиныг байлдан дагуулсан компаниудын амжилтын хамгийн том хүчин зүйл нь оновчтой байдал(**timing**) гэсэн үр дүн гарчээ. Өөрөөр хэлбэл энэ нь хэрэглэгчдийн эрэлт, технологи болон дэд бүтцийн боломж, цаг үе зэрэг гадаад орчны олон зүйлийн нийлбэр юм.

Хэдийгээр ихэнх хүмүүс СтартАп компани амжилтад хүрэхэд дэлхийг ч өөрчлөхүйц гайхалтай бизнесийн санаа олоод, тэрхүү санаагаараа хөрөнгө оруулагчдыг ятгаж олон сая долларын ашиг олох л хамгийн чухал гэж ойлгодог. Гэхдээ бодит байдал дээр энэ нь хэтэрхий өрөөсгөл ойлголт болохыг энэхүү судалгаа батлан харуулж байна.

Ингээд дараагийн хуудсуудад эдгээр хүчин зүйлийн талаар дэлгэрэнгүй тайлбарлая.



Санхүүжилт
Funding

2000 оны эхээр хөрөнгө оруулагчдаас санхүүжилт босгоно гэдэг бол гарааны бизнесүүд, СтартАп компаниудын хамгийн том бэрхшээл байлаа. Өнөө үед бизнесээ амжилттай явуулахын тулд хөрөнгө оруулагчид олоход урьд өмнө нь хэзээ ч байгаагүйгээр хялбар болсон байна. Нөгөө талаас энэ нь хөрөнгө оруулагчид өндөр өгөөжтэй СтартАпуудыг ихээр сонирхож байгаагийн илрэл.

Гэхдээ үйл ажиллагааны эхэн үед өндөр хөрөнгө оруулалт татаж, олон ажилтан авснаар компани амжилтад хүрдэг гэж ойлгож болохгүй юм. Олон сая долларын хөрөнгө оруулалт амжилттай босгож бизнесээ эхлүүлсэн ч дампуурсан тохиолдол Цахиурын хөндийд олон бий.

“**Idealab**” технологийн инкубаторын **18** жилийн хугацаанд төгсгөсөн **100** гаруй компаниас **50** компани сая долларын үнэлгээнд хүрж, **30** гаруй компанийн үйл ажиллагаа тогтвортой явж байгаа. Харин үлдсэн **50** компани нь гайхалтай бизнес санаатайгаар үйл ажиллагаагаа эхлүүлж, хөрөнгө оруулалт босгож чадсан хэдий ч дампуурсан байна.



Бизнес модель
Business Model

Компанийн бизнес модель гэдэг бол тухайн компанийн ашиг олж амжилтад хүрэх газрын зураг гэж ойлгож болно. Ямар ч ажлыг хийхэд урьдчилан төлөвлөж, учирч болох эрсдэл ба боломжийг нарийн сайн тооцоолж, үйл ажиллагааны зарчмаа тодорхойлсноор амжилтад хүрнэ. Хамгийн сонирхолтой нь бизнес моделоо тодорхойлох нь СтартАп компанийн амжилтад тийм ч хүчтэй нөлөө үзүүлдэггүй байна.

Жишээ нь **Youtube** компани үйл ажиллагаагаа эхлүүлэхдээ бизнес моделоо тодорхойлоогүй, харин гайхалтай санаагаа хүсэл сонирхлоороо л хэрэгжүүлж эхэлжээ. **Facebook, Twitter** компаниуд ч мөн ялгаагүй.

Билл Гроссын тайлбарлаж байгаагаар бизнес модель гэдэг бол тодорхой түвшинд хүрсэн компаниудын хувьд мэдээж чухал, гэхдээ СтартАп компанийн хувьд өргөжин тэлэхийн хэрээр өөрт тохирсон бизнес моделийг сонгож болох учир тийм ч том төлөвлөгөө боловсруулах шаардлагагүй юм.

Санаа
Idea

Хүн болгонд л сайхан санаа, асуудлын оновчтой шийдэл байдаг. Гэхдээ түүнийгээ ил гарган бодитоор үйлдэл болгон хэрэгжүүлэхгүй л бол сайхан санаа хэвээрээ үлдэнэ.

Нөгөө талаас хичнээн гайхамшигтай санаа байсан ч энэ түүнийг хэрэгжүүлэх баг, багийн гүйцэтгэл, гадаад орчны нөлөөлөл зэрэг бусад хүчин зүйлээс хамааралтайгаар амжилттай бизнес болох эсэх нь тодорхойлогддог.

Санаа олно гэдэг бизнесийн гол цөм нь мөн боловч дангаараа амжилтад хүрэх үндэс биш юм. Тийм ч учраас энэхүү судалгаанд амжилтанд хүрэхэд нөлөөлөх хүчин зүйлсийн гуравдугаарт орсон байна.

Мөн амжилтад хүрсэн бизнесийн санаануудын ихэнхийг хүмүүс анх сонсчихоод үл ойшоож байсан байдаг. **Facebook, Twitter, Tesla, Google** зэрэг компаниудын түүхээс харахад тухайн үедээ мөрөөдөгчийн түвшинд үнэлэгдэж байсан бол өнөөдөр дэлхий нийтийг байлдан дагуулж байна.



Баг болон гүйцэтгэл
Team and execution

“Нүүрэндээ цохиулах хүртэл хүн бүрт төлөвлөгөө байдаг.”

Майк Тайсон

Хэдийгээр дээрх үгийг бүх цаг үеийн хамгийн шилдэг боксчдын нэг хэлсэн ч бизнесийн салбарт ч мөн тохирно гэж Билл Гросс үзэж байна. Ихэнх СтартАп компаниуд үйл ажиллагаагаа эхлээд удаагүй байхдаа дампуурдгийн шалтгаан нь тэдний хүлээлт бодит байдалтай зөрдөгтэй холбоотой. Өөрөөр хэлбэл хэрэглэгчид тэдний нүүрэнд хүнд цохилт хийсэнтэй зүйрлэж болно.

Энэ үед багийн хамт олон хүнд цохилтыг даах чадвартай байж, хэрэглэгчдийн хэрэгцээ шаардлагыг зөв мэдэрч, өндөр гүйцэтгэлтэй хариу үйлдэл үзүүлж чадсанаар амжилтад хүрдэг. Тийм ч учраас сайн баг бүрдүүлэх нь амжилтад хүрэх хоёрдогч хамгийн чухал хүчин зүйл юм.



Оновчтой байдал
Timing

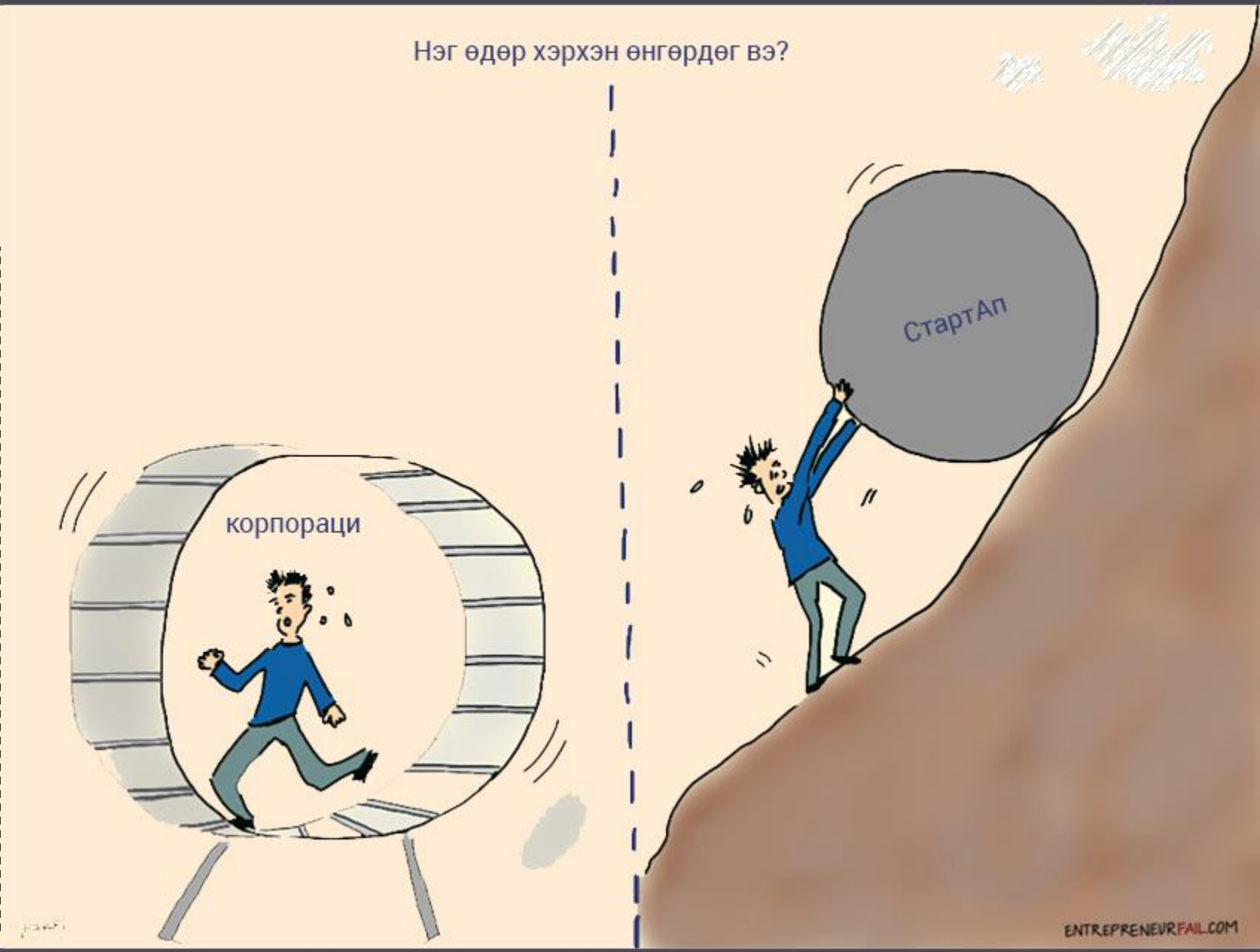
2000 оны эхээр Билл Гросс болон түүний хамтрагчид интернэтийн хувьсгал энтертайнмэнт чиглэлд шилжиж буйг мэдрэн “**z.com**” веб сайтыг үүсгэн байгуулжээ. Энэхүү веб сайтын зорилго нь хүмүүст интернэтээр богино хэмжээний видео контентийг үзэх боломж олгосноороо давуу талтай байв. Тэрээр Холливүүдийн алдартнуудтай гэрээ байгуулж, мөн хөрөнгө оруулагчдаас **10** хүртэл сая доллар цуглуулж, **100** гаруй ажилтантай болсон байна. Харамсалтай нь тухайн үед интернэтийн хурд удаан, үүнээс гадна видео контент дамжуулалтад тохирсон технологийн орчин бүрдээгүй байснаас дампуурахад хүрчээ.

Харин тэдний дампуурлаас хоёрхон жилийн дараа **Youtube** веб сайт мэндэлсэн бөгөөд энэ үед хүмүүс видео контент хүргэх бүхий л технологийн орчин бүрдсэн байсан нь тэдний амжилтын нөхцөл болсон юм.

Үүнтэй адил жишээ олныг дурдаж болох учир цаг үеэ мэдрэх, гадаар орчны нөлөөллийг оновчтой ашиглах нь компанийн амжилтын хамгийн том хүчин зүйл болж байна.

СтартАп компани нийтлэг алдаанууд

- Цаг хугацаа, зах зээлээ мэдэрч чадалгүй зөвхөн өөрсдийн санаанд тулгуурлан бүтээгдэхүүн үйлдвэрлэдэг
- Эхний үе шатанд хөрөнгө оруулагчдаас хангалттай хөрөнгө босгож чаддаггүй
- Хангалттай эргэлтийн хөрөнгөгүйгээс зардлын дарамтад ордог
- Хангалттай ур чадвартай баг бүрдүүлж чаддаггүй, мөн багийн гишүүдийн ажлын хуваарилалт оновчтой биш
- Бизнес модель болон зах зээлээ буруу сонгосноос өрсөлдөөнд ялагддаг



Энтрепрёнеруудад зориулсан гарын авлага Цуврал 1

ШИНЖЛЭХ УХААНЫ ПАРК
МЭДЭЭЛЛИЙН ТЕХНОЛОГИ

> Хамгийн аюулт хор бол амжилтад хүрсэн мэдрэмж. Үүний ерөндөг нь үдэш бүр маргааш юуг илүү сайн хийж болох тухай боддог байх явдал юм.



Ingvar Kamprad
***IKEA** компаний үүсгэн байгуулагч*

Холбоо барих

Мэдээллийн Технологийн Үндэсний Парк
Улаанбаатар- **210646,** Сүхбаатар дүүрэг, Бага тойруу-**49**
Утас: **(+976) 11-327123**
Факс: **(+976) 11-327123**
Цахим шуудан: **info@itpark.mn**