



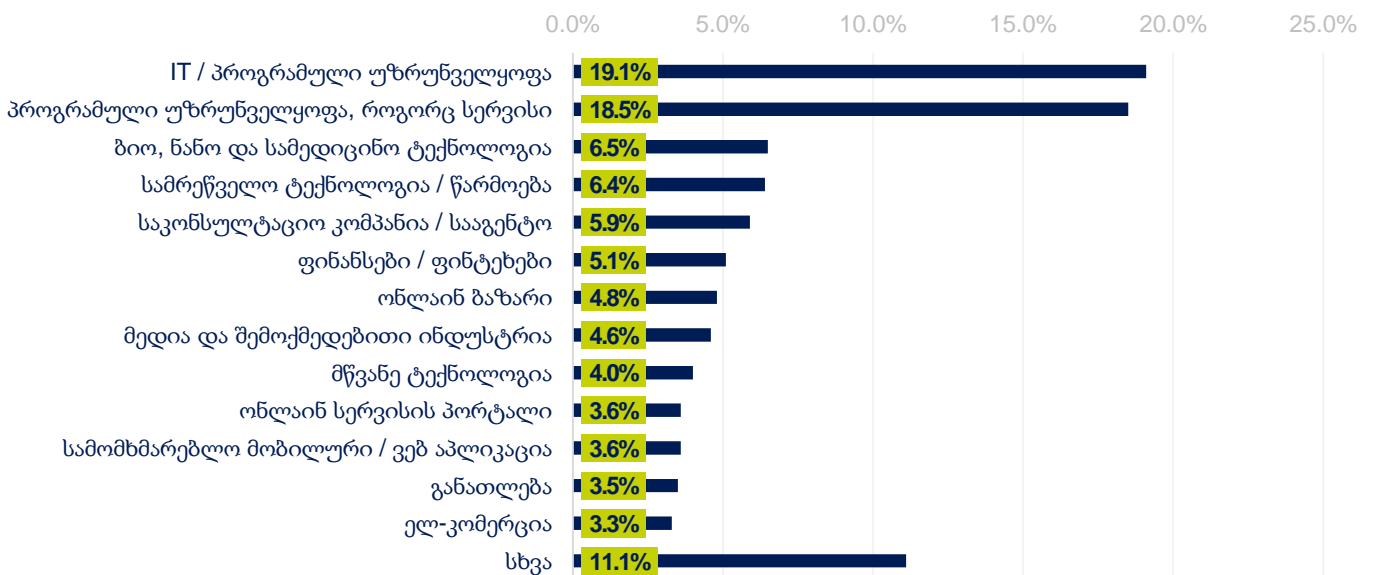
რა არის საჭირო სტარტაპის დაწყებისათვის

რა არის საჭირო სტარტაპის დაწყებისათვის

ავტორი: რამინ კოჩალიძე

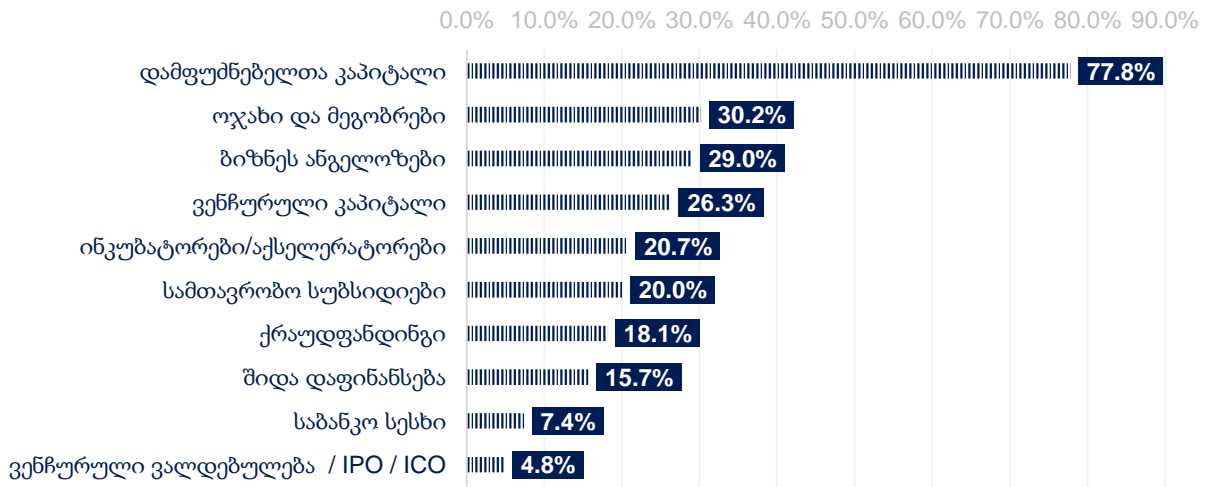
სტარტაპი არის განვითარების საწყის ეტაპზე არსებული ბიზნესი. სტარტაპის დამფუძნებლები ცდილობენ ეფექტური ბიზნეს მოდელის დანერგვასთან ერთად შექმნან ინოვაციური პროდუქტი და სერვისი, რომელიც ზრდის საშუალებას მისცემს ბიზნესს იმ არაპროგნოზირებად ბაზარზე სადაც ის შევიდა. რამდენადაც სტარტაპი ინოვაციურია, ბუნებრივია, რომ მათი უმეტესობა უკავშირდება ტექნოლოგიის გამოყენებას. აღნიშნულს ადასტურებს გრაფიკი, რომელზეც ევროპაში სტარტაპების ინდუსტრიების მიხედვით გადანაწილებაა მოცემული.

სტარტაპების გადანაწილება ევროპაში ინდუსტრიის მიხედვით



წყარო: EU Startup Monitor, 2018 Report

საერთაშორისო ბაზარზე არსებობს ახალ პროდუქტებსა და სერვისებზე მოთხოვნა, შესაბამისად ადამიანებს სურთ თავისი ფულის დაბანდება ინოვაციურ იდეებში. ეს ფაქტი ქმნის მიმზიდველ გარემოს სტარტაპების განვითარებისათვის. სტარტაპების რაოდენობის ზრდასთან ერთად იზრდება მათი დაფინანსების გზების ოდენობა და საჭირო თანხების მოცულობა. დაფინანსების ყველაზე პოპულარული გზები უკავშირდება თვითონ დამფუძნებლებს (დანაზოგები, ოჯახი, მეგობრები და ა.შ.), თუმცა არსებობს სხვა წყაროებიც. ევროპაში სტარტაპების დაფინანსების არსებული წყაროები წარმოდგენილია დიაგრამაზე.



წყარო: EU Startup Monitor, 2018 Report

წარმოდგენილი მონაცემებიდან ჩანს, რომ გარე დაფინანსებაც ძალიან მნიშვნელოვანია. ჩვენ შეგვიძლია ყურადღება გავამახვილოთ სტარტაპების გარე დაფინანსების ყველაზე პოპულარულ წყაროებზე, ეს დაეხმარება სტარტაპერებს მათთვის ყველაზე მისაღები წყაროს არჩევაში.

საინვესტიციო კომპანიები და ფონდები

საინვესტიციო კომპანიები და ფონდები არიან შუამავლები ერთის მხრივ ინვესტორებს, რომლებსაც საკუთარი სახსრების ეფექტიანად დაბანდება სურთ, და მეორეს მხრივ, ბიზნესებს შორის, რომელნიც საჭიროებენ ფინანსურ სახსრებს (მათ შორის სტარტაპებიც). ისინი მართავენ ინვესტორთა სახსრებს და აბანდებენ მას როგორც ბიზნესის დაწყებისას, ისე ოპერირების სხვა საფეხურებზე. სტარტაპების სიღრმისეული შესწავლის შემდეგ, დაფინანსების მოცულობისა და საქმიანობის სახეობის მიუხედავად, საინვესტიციო კომპანიები და ფონდები ეხმარებიან სტარტაპებს როგორც ფინანსურად, ისე ბიზნესის მართვაში, თუმცა სანაცვლოდ მოითხოვენ ბიზნესის წილს (უმეტეს შემთხვევაში საკონტროლო პაკეტსაც კი) და ჩართულნი არიან მართვის პროცესში. ამ მეთოდის გამოყენებისას საჭიროა გავითვალისწინოთ თანადაფინანსება (კლიენტის მხრიდან), რის გარეშეც, უმეტეს შემთხვევაში, არ მოხდება სტარტაპის დაფინანსება. მოცემულ კატეგორიაში გადის საქართველოს თანაინვესტირების ფონდი, საპარტნიორო ფონდი და სხვა.

აქსელერატორები

აქსელერატორები ეხმარებიან სტარტაპებს პირველი ნაბიჯების გადადგმაში, იდეების სწორი მიმართულებით ფორმირებასა და მიზნობრივი აუდიტორიის კვლევაში, ქმნიან ტრენინგებს სტარტაპერებისათვის და აკავშირებენ მათ ინვესტორებთან, თუმცა ყოველივე ეს, ძირითადად, ხდება კონკრეტული გასამრჯელოს სანაცვლოდ. ისინი არიან შუამავლები ინვესტორებსა და სტარტაპერებს შორის, მაგრამ საინვესტიციო კომპანიებისაგან განსხვავებით ისინი არ მართავენ ინვესტორთა ფინანსურ

რესურსებს. ისინი ჩართულნი არიან არამარტო საწყისი ინვესტიციების მოზიდვაში, არამედ ბიზნესის ოპერირების შემდეგ ეტაპებზეც. მოცემულ კატეგორიაში შედის „Startup Grind“, ილიაუნის ფაბ ლაბი, თსუ-ს ფაბ ლაბი, სტუ-ს ფაბ ლაბი და ა.შ.

ონლაინ პლატფორმები

Kickstarter.com-ისა და Indiegogo.com-ის მსგავსი ონლაინ პლატფორმები საშუალებას აძლევს ნებისმიერ პიროვნებას განახორციელოს საკუთარი იდეა და წამოწყება (სტარტაპის ჩათვლით). პლატფორმის იდეა შემდეგია: დაფინანსების მიღების მსურველი პირი საიტზე ტვირთავს თავისი იდეის აღწერას ვიდეო ფაილის სახით ან წერილობითი ფორმით და უთითებს საჭირო დაფინანსების მოცულობას. მას შემდეგ რაც იდეა ჩნდება პლატფორმაზე, ნებისმიერ პირს მსოფლიოს ნებისმიერი წერტილიდან შეუძლია კონკრეტული იდეისათვის თანხის გაღება. მას შემდეგ რაც მოთხოვნილი თანხა გროვდება, გადაეცემა ბენეფიციარს და ის იყენებს თანხას თავისი იდეის განსახორციელებლად. თუ არ შეგროვდება მოთხოვნის შესაბამისი მოცულობა, წყდება დონაციის პროცესი და შემოწირულობა უკან უბრუნდება თითოეულ დონორს. მას შემდეგ რაც დონორების დაფინანსებული იდეა განხორციელდება, დონორები სანაცვლოდ იღებენ მოცემული სტარტაპის პროდუქციას ან მომსახურებას, მათ მიერ შეწირული თანხის შესაბამისად. ზემოთ აღნიშნული პლატფორმა ძალიან მიმზიდველი გახდა რამდენადაც არ საჭიროებს დანახარჯებს, არ აქვს შეზღუდული მიმართულება და არავინ ერევა ბიზნეს-საქმიანობაში. მაგრამ დაფინანსების მიღების მანსი და მოცულობა საკმაოდ მცირეა.



საგრანტო პროგრამები

არსებობს უამრავი სახელმწიფო და საერთაშორისო პროგრამა, რომლებიც უშუალოდ სტარტაპების მხარდაჭერისათვის არის შექმნილი. ასეთი პროგრამებია: აწარმოე საქართველოში, სტარტაპ საქართველო, საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო, UNDP, USAID და ა.შ. მოცემული პროგრამები ძირითადად მიმართულია სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებით ინოვაციური და მაღალტექნოლოგიური

იდეების მხარდაჭერისაკენ. მაგალითად, „აწარმოე საქართველოში“ გასცემს გრანტებს და ამავე დროს აფინანსებს საბანკო სესხის პროცენტს 10 %-ის ოდენობით, მაშინ როცა „სტარტაპ საქართველო“ და GITA იყენებენ საკუთარ რესურსებს სტარტაპების, უშუალოდ კაპიტალით, დასაფინანსებლად. მოცემული პროგრამები ხშირად გასცემენ გრანტებს ყოველგვარი საფასურის გარეშე, უწევენ კონსულტაციას ბენეფიციარებს და ჩართულნი არიან მენეჯმენტში. თუმცა, არის შემთხვევები, როცა ისინი ბიზნესის წილს იღებენ (უკან გამოსყიდვის პირობით, კონკრეტულ ვადაში). მოცემული პროგრამის უარყოფითი მხარე ისაა, რომ დაფინანსების მოცულობა და მიმართულება ხშირად ლიმიტირებულია.

კომერციული ბანკები

სტარტაპის დაფინანსება ასევე შესაძლებელია კომერციული ბანკისაგან აღებული ბიზნეს-სესხით. სესხის თანხა და დანიშნულება არ არის შეზღუდული, მაგრამ სესხის აღების პროცესი საკმაოდ რთულია და ამასთანავე მაღალია საპროცენტო განაკვეთიც. ამასთანავე, ბანკი ითხოვს უზრუნველყოფასა და 50 %-იანი თანადაფინანსებას (კლიენტის მხრიდან). სტარტაპერისათვის ძალიან რთულია მოცემული პირობების დაკმაყოფილება, სწორედ ამიტომ ბანკის სესხი უფრო იშვიათად გამოიყენება სტარტაპის დასაფინანსებლად, ვიდრე სხვა წყაროები.

რთულია იმის თქმა, თუ დაფინანსების რომელი წყაროა ყველაზე ეფექტური, რამდენადაც ეს დამოკიდებულია სტარტაპერისა და თვითონ სტარტაპის საჭიროებებზე. მოცემული გზების უკეთ გასაანალიზებლად წარმოგიდგენთ ყველა მათგანის მახასიათებლების მოკლე მონახაზს.


	საინვესტიციო კომპანიები / ფონდები	აქსელერატორები	ბრანდები	ონლაინ პლატფორმები	კომერციული ბანკები
თანხის ლიმიტი	არ არის შეზღუდული	არ არის შეზღუდული	შეზღუდულია	არ არის შეზღუდული	არ არის შეზღუდული
საშვიანობის სფერო	არ არის შეზღუდული	არ არის შეზღუდული	შეზღუდულია	შეზღუდულია	არ არის შეზღუდული
თანდაფინანსება	აუცილებელია	არ არის განსაზღვრული	ძირითადად, არ არის აუცილებელი	არ არის აუცილებელი	აუცილებელია
დაფინანსების ფორმა	საინვესტიციო კაპიტალი	არ არის განსაზღვრული	გრანტები	ქრაუდფანდინგი	ბიზნეს-სესხი
წილი ბიზნესში	აუცილებელია	არა არის განსაზღვრული	არ მოითხოვება	არ მოითხოვება	არ მოითხოვება
ჩარევა მართვაში	მაღალი დოზით	არ არის განსაზღვრული	დაბალი დოზით	არა	არა
მხარდაჭერა (კონსულტაცია, და ა.შ.)	კი	კი	კი	არა	არა
უზრუნველყოფა	არ მოითხოვება	არ მოითხოვება	არ მოითხოვება	არ მოითხოვება	აუცილებელია
გუნდის სპეციფიკა	მნიშვნელოვანია	მნიშვნელოვანია	არ არის მნიშვნელოვანი	არ არის მნიშვნელოვანი	მნიშვნელოვანია
დაგაბებითი კომენტარი		მომსახურება ფასიანია	მაღალი ბიუროკრატია	რთულია დაფინანსების მიღება	მაღალი სარგებლის განაკვეთი

წყარო: PMO Industry Focus

PMO არის მენეჯმენტ საკონსულტაციო კომპანია, რომელიც სხვადასხვა ინდუსტრიაში მოქმედ ორგანიზაციებს მომსახურების ფართო სპექტრს სთავაზობს. ჩვენი მომსახურება მოიცავს: ბაზრის კვლევასა და ანალიზს, კონსულტაციებს

ორგანიზაციული განვითარების მიმართულებით, ბაზარზე შესვლისა და ბიზნესის გაფართოების მიზანშეწონილობის კვლევას, ადამიანური რესურსების, მარკეტინგისა და პროდუქტის განვითარების მართვაში დახმარებას. ჩვენ ასევე ვუწევთ მომსახურებას კომპანიებს რისკების მართვისა და ფინანსების მიმართულებით.¹

www.pmo.ge
(+995 32) 2 37 73 07
contact@pmo.ge
ნ. ნიკოლაძის 7



¹ მნიშვნელოვანია: მოცემული დოკუმენტი და მასში შეტანილი ყველა იდეა, კონცეფცია, ჩარჩოები და რეკომენდაციები წარმოადგენს PMO Business Consulting-ის ინტელექტუალურ საკუთრებას. ინფორმაციის სრულად ან ნაწილობრივ გადაცემა, გადაწერა, გავრცელება, გადამუშავება ან დოკუმენტის ნებისმიერი სხვა სახით გამოყენება არ არის დაშვებული ორიგინალური წყაროს გარეშე – www.pmo.ge