

როგორ ვიპოვოთ „ბიზნეს-ანგელოზი“ საქართველოში



შოთა შახმუროვილი

ეკონომიკის აკადემიური
დოქტორი,
თსუ ასისტენტ-პროფესორი

მიუხედავად დაფინანსების წყაროების იმ მრავალფეროვნებისა, რომელსაც თანამედროვე ბიზნესის სამყარო ფლობს საქართველოში და საერთოდ გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, ადამიანების უმრავლესობას მიაჩნია, რომ საკუთარი საქმის დაწყებაში მხოლოდ უფულობა უშლის ხელს.

ფულადი რესურსების წყაროს მოძებნა და შერჩევა დამწყები საწარმოსთვის ერთ-ერთი ურთულესი ამოცანაა. ბანკები და სხვა ფორმალური ინვესტორები, რომლებიც დაფინანსებისას მკაცრი წესებით ხელმძღვანელობენ, როგორც წესი, ახალგაზრდა ფირმას არ ენდობიან, რაც განპირობებულია შემდეგი ფაქტორებით:

- დამწყებ საწარმოს ბაზარზე პრაქტიკული საქმიანობის გამოცდილება არ გააჩნია, ამიტომ მისი ფინანსური პროგნოზები კრედიტორებისა და ინვესტორების თვალში მხოლოდ ოპტიმისტურ ვარაუდებად გამოიყურება;

- ახალი საწარმოები ბაზარზე შეღწევის ბარიერებს აწყდებიან და ხშირად განიცდიან წარუმატებლობას. შესაბამისად, მათი დაფინანსება ყველაზე სარისკო კაპიტალდაბანდება წარმოადგენს;

- დამწყებ საწარმოთა უმრავლესობას არ გააჩნია ლიცენზიები და პატენტები ინტელექტუალურ საკუთრებაზე, რაც მათ გარკვეულ უპირატესობას მიანიჭებდა;

- უმეტეს შემთხვევაში საწარმოს დამფუძნებლები ბიზნესში გამოუცდელეები არიან.

ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ ყველა ფული ერთნაირი როდია. დასავლეთის ბიზნესმენთა შორის დიდი პოპულარობით სარგებლობს გამოთქმა: „შენ შეგიძლია გაცილდე მეუღლეს, მაგრამ ინვესტორს – არასოდეს!“ ამიტომ, დაფინანსების წყაროს ძიებისას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება მეწარმის პრიორიტეტების განსაზღვრას. ზოგიერთი განიცდის დიდ დისკომფორტს იმის გამო, რომ აქვს ვალები და თავიდანვე უარს ამბობს კრედიტზე. სხვებს არ უყვართ ძალაუფლების განაწილება და არც კი განიხილავენ ბიზნეს-პარტნიორების მოძებნის, ან საწარმოს აქციონირების ვა-

რიანტს. გაცილებით მეტი სირთულის გადალახვა მოუწევს საწარმოს, თუ მისი დამფუძნებელი ერთდროულად ორივე კატეგორიის ადამიანს განეკუთვნება. ამ შემთხვევაში ბიზნესის განვითარების ტემპები პოტენციურზე დაბალი აღმოჩნდება და გაიფლანგება მნიშვნელოვანი შესაძლებლობები.

ამ და სხვა მიზეზთა გამო დამწყები ბიზნესის დაფინანსების საუკეთესო გარე წყაროს „ანგელოზები“ წარმოადგენენ. როგორც წესი, ნებისმიერ საზოგადოებაში არსებობენ წარმატებული კომერსანტები, სპეციალისტები, სახელმწიფო მოხელეები, რომლებიც ფლობენ მნიშვნელოვან დანაზოგს და მზად არიან დააბანდონ პერსპექტიულ საქმეში. ასეთ ადამიანებს ბიზნესის სამყაროში „ანგელოზებს“ (Angel – მდიდარი ადამიანი, რომელიც საკუთარი დანაზოგის ნაწილს ახლადშექმნილ, არალიკვიდურ ფირმაში აბანდებს) უწოდებენ. ეს არის კერძო ინვესტიციების ყველაზე ძველი, ხშირად გამოყენებადი და მნიშვნელოვანი არაფორმალური ბაზარი მთელი მსოფლიოს მასშტაბით.

სამეწარმეო საქმიანობის გლობალური მონიტორინგის ორგანიზაციის (GEM) მიერ გამოქვეყნებული გამოკვლევების თანახმად, ახალგაზრდა ფირმებში არაფორმალური კერძო ინვესტიციების რაოდენობა რამდენჯერმე აჭარბებს ფორმალური ინვესტორების დაბანდებებს. GEM-ის ქვეყნებში დამწყებ ფირმებში განხორციელებული კაპიტალდაბანდებების 91,8%-ი არაფორმალურ ინვესტორებზე მოდის. კერძოდ, 33655116 ახალგაზრდა საწარმოში ინვესტირებული იყო 364 მილიარდი დოლარი. აღნიშნულ ქვეყნებში მოსახლეობის 3%-მა განახორციელა ინვესტიციები სხვის ბიზნესში. მათგან 43,7% კაპიტალი დააბანდა ახლო ნათესავების, 29,2% – მეგობრების, 8,9% – კოლეგების და 9,3% – უცხო ადამიანების – ფირმაში.

აშშ-ში დაახლოებით ნახევარი მილიონი „ანგელოზის“ მიერ 50000 დამწყებ სანარმოში ყოველწლიურად 45 მლრდ დოლარის ინვესტიცია ხორციელდება. ევროპაში სხვადასხვა შეფასებით არსებობს დაახლოებით მილიონი პოტენციური „ანგელოზი“, რომლებიც მზად არიან ყოველწლიურად განახორციელონ 10-დან 20 მლრდ ევრომდე ინვესტიცია. იმ ახალგაზრდა ფირმების რაოდენობა, რომლებმაც ფულადი სახსრები „ანგელოზებისგან“ მიიღეს, 30-40-ჯერ აღემატება დაფინანსების ალტერნატიული წყაროებით (ბანკები, სახელმწიფო პროგრამები, ფასიანი ქაღალდების ემისია, ვენჩურული ფონდები და ა.შ.) მოსარგებლე სანარმოების რიცხვს.

„ანგელოზები“ ინვესტირების შესახებ გადაწყვეტილებას ოთხი საბაზო კრიტერიუმის გათვალისწინებით იღებენ: მენეჯმენტი, ბაზარი, პროდუქტი და შემოსავლის ზრდის პერსპექტივა. საქართველოში მათი ძირითადი მახასიათებელი თავისებურებებია:

ინვესტიციების მოცულობა 5000-დან 200000 ლარამდე; გრძელვადიანი პერსპექტივით ინვესტირება; კაპიტალის დაბანდება საცხოვრებელ ადგილთან ახლოს; კაპიტალდაბანდების განხორციელება 2-3 ინვესტორთან ერთად; ბიზნესში მონაწილეობა მასზე კონტროლის დაწესების გარეშე; ინვესტირება კარგად ნაცნობ ბაზრებსა და ტექნოლოგიებში; ინვესტირებული კაპიტალის 2-3 წელიწადში დაბრუნების სურვილი.

შეიძლება ითქვას, რომ სანარმოს განვითარების ადრეულ სტადიაზე უფრო ხელსაყრელი პირობებით ანალოგიური დახმარების აღმოჩენა სხვა არავის შეუძლია. „ანგელოზების“ მამოძრავებელი მოტივი შეიძლება იყოს:

პირადი შემოსავლების ზრდა; სანარმოს მართვაში მონაწილეობა; სამენარმოო საქმიანობით მიღებული სიამოვნება; საკუთარი სამუშაო ადგილის შექმნა; სოციალური პასუხისმგებლობის განცდა.

ამა თუ იმ ფორმით „ანგელოზები“ აქტიურები არიან მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. მართალია, მათ ახასიათებთ გარკვეული ნაკლოვანებები, მაგრამ უპირატესობები გაცილებით მეტია:

■ **ინოვაციურ ფირმებში ფულის დაბანდება მათი განვითარების ადრეულ (ჩათესვის) სტადიაზე – მიუხედავად დაბანდებული კაპიტალის დაკარგვის მაღალი რისკისა, „ანგელოზები“ არ უფრთხიან დააფინანსონ მაღალტექნოლოგიური ინოვაციური ფირმები;**

■ **ფორმალური ინვესტორების მხრიდან უყურადღებოდ დატოვებულ სფეროებში შესვლით „ანგელოზები“ ავსებენ სიცარიელეს კაპიტალის ბაზარზე;**

■ **„ანგელოზები“ კაპიტალს ნებისმიერ სფეროში აბანდებენ – კონკრეტული დარგის მიუხედავად, მათ იზიდავს ფირმები ზრდის დიდი პოტენციალით;**

„ანგელოზების“ მიერ წარმატებით განხორციელებული ინვესტიციების მაგალითები					
საფირმო სახელწოდება	„ანგელოზი“	ბიზნესის სახე	წილის შეძენის ფასი მლნ დოლარი	წილის გაყიდვის ფასი მლნ დოლარი	გაყიდვის ფასი / შეძენის ფასი
Apple Computer	Mike arkkula	კომპიუტერული ტექნიკა	91,0	154	1,692
Amazon.com	Thomas Alberg	ინტერნეტ-მაღაზია	0,1	26	260
Blue Rhino	Andrew Filipowski	პროპანის ცილინდრების შეცვლა	0,5	24	48
Lifeminders.com	Frans Kok	Internet e-mail შესვენების მომსახურება	0,1	3	30
Body Shop	Ian McGlinn	სხეულის მოვლის საშუალებები	4,0	42	10,5
ML Laboratories	Kevin Leech	თირკმელის მკურნალობა	50,0	71	1,42
Matcon	Ivan Semenko	სატვირთო კონტეინერები	0,0150	2.5	166

■ ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებისას „ანგელოზები“ ავლენენ დიდ მოთმინებას და მოქნილობას, ვიდრე ბანკები და სხვა ფინანსური ინსტიტუტები. მათი საინვესტიციო ჰორიზონტები შორეულია („მოთმინების მქონე კაპიტალი“), ფულის გაცემის პროცედურები გამარტივებული, ხოლო სარგებლის განაკვეთი მნიშვნელოვნად დაბალი;

■ „ანგელოზების“ უმრავლესობას გააჩნია სამენარმეო საქმიანობის მდიდარი გამოცდილება, რომელსაც უანგაროდ უზიარებს ჩათესვის სტადიაზე მყოფ ფირმებს, რითაც ესმარება ფეხზე დადგომაში. უფასო რჩევები და დახმარება ინვესტორის მხრიდან, რომელსაც სამენარმეო საქმიანობის დიდი გამოცდილება გააჩნია, შეუფასებელია დამწყები მენარმისათვის;

■ „ანგელოზები“ ასრულებენ კატალიზატორის როლს, რადგან ახლად შექმნილი ფირმა, რომელმაც მიიღო გარკვეული დაფინანსება, უფრო სოლიდურად გამოიყურება ფორმალური ინვესტორების თვალში;

■ საწარმოში დაბანდებული ფულადი სახსრების პარალელურად, „ანგელოზები“ გამოდიან თავდებად საკრედიტო ინსტიტუტების წინაშე;

■ ფორმალურ ფინანსურ ბაზრებთან შედარებით, „ანგელოზების“ მოქმედების გეოგრაფიული არეალი გაცილებით ფართოა. მათი პოვნა თითქმის ყველგან შეიძლება.

აღნიშნულის მიუხედავად, მენარმისთვის საკუთარი „მფარველი ანგელოზის“ პოვნა არც ისე მარტივია. იმის საყოველთაოდ მიღებული აღწერა, თუ როგორ გამოიყურებიან „ანგელოზები“, არ არსებობს. თუმცა, სხვადასხვა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ძირითადად ესენი არიან უმაღლესი განათლების მქონე მამაკაცები 40-50 წლის ასაკში, რომლებსაც უკვე დაუგროვდათ მნიშვნელოვანი დანაზოგი. ჩვენს მიერ ჩატარებული გამოკვლევით საქართვე-

ლოში გამოვყავით „ანგელოზთა“ შემდეგი ტიპები:

■ **მენარმე „ანგელოზები“** – მოქმედი წარმატებული მენარმეები, რომლებიც საკუთარი საინვესტიციო პორტფელის დივერსიფიკაციის გზებს ეძებენ. არაფორმალური ინვესტორების ეს კატეგორია აქტიურობით გამოირჩევა და ყველაზე დიდ თანხებს აბანდებს დამწყებ ფირმებში – როგორც წესი 50000-დან 200000 ლარამდე.

■ **პროფესიული „ანგელოზები“** – წარმატებული ექიმები, იურისტები, აუდიტორები, ასევე ყოფილი კორუმპირებული სახელმწიფო მოხელეები და კრიმინალური ავტორიტეტები. ფულს ძირითადად ნაცნობ საქმეში აბანდებენ და ფირმის მართვაში აქტიურად არ მონაწილეობენ. ხშირად ისინი ერთდროულად რამდენიმე პროექტს აფინანსებენ და თითოეულში 20000-დან 100000 ლარამდე აბანდებენ. უპირატესობას ანიჭებენ ინვესტირებას თანამონაწილეობის პრინციპით.

■ **მენეჯერი „ანგელოზები“** – ეს კატეგორია, კაპიტალდაბანდებებს ახორციელებს ფირმაში ზედა რგოლის მენეჯერის თანამდებობაზე მუშაობისას დაგროვილი ფულადი სახსრების ხარჯზე. ბუნებრივია, სამსახურის დაკარგვის შემდეგ, ისინი ინვესტიციებს დამწყებ საწარმოში ხელმძღვანელის თანამდებობის დაკავების მიზნით ახორციელებენ. მსგავსი „ანგელოზები“, როგორც წესი, ერთ საინვესტიციო პროექტში მონაწილეობენ, აქვთ დაახლოებით 100000 ლარიანი დანაზოგი, საიდანაც მხოლოდ ნახევარს აბანდებენ საქმეში.

■ **ენტუზიასტი „ანგელოზები“** – ასაკში მყოფი, სამენარმეო საქმიანობის ნიუანსებში ნაკლებად ჩახედული, მნიშვნელოვანი დანაზოგების მქონე პირები. ისინი ახორციელებენ მცირე ზომის ინვესტიციებს (დაახლოებით 5000-დან 20000 ლარამდე) გართობის მიზნით ან სოციალური პასუხისმგებლობის განცდის გამო.

ბუნებრივია, დამწყებმა მენარმემ, რომელიც ეძებს „მფარველ ანგელოზს“, უნდა შეადგინოს აღნიშნული კატეგორიის ადამიანების სია და შეეცადოს კავშირი დაამყაროს მათთან. თუ ეს არის პირი, რომელსაც მენარმე კარგად იცნობს – ადამიანი, ვისთანაც მუშაობდა, ან ყოფილი ხელმძღვანელი, ის პირადად შეხვდება იდეის გასაცნობად, ხოლო თუ უცხოა, კონტაქტის დასამყარებლად საჭიროა საერთო ნაცნობის გამოძებნა.

„ანგელოზთან“ შესხედრა სათანადო მომზადებას საჭიროებს. დამწყები ბიზნესმენი ნათლად უნდა აცნობიერებდეს თუ რისი მიღწევა სურს: **რა თანხა სჭირდება? რომელი ურჩევნია – სესხი თუ პარტნიორი? რა წილის დასათმობად არის მზად? რა პროცენტს გადაიხდის სესხის შემთხვევაში?** როგორც წესი, „ანგელოზები“ არ ინტერესდებიან ისეთი პროექტით, სადაც ინიციატორს საკუთარი ქონებით გარისკვა არ სურს. **აუცილებელია იმის გარკვევა თუ დაფინანსების გარდა რა დახმარების განევა შეუძლია ინვესტორს საწარმოს შექმნისა და ფუნქციონირების პროცესში.**



ხუთი კითხვა, რომელსაც აუცილებლად დაგისვამენ „ანგელოზები“:

1. რა თანხა გესაჭიროებათ? აუცილებელია ზუსტად მიუთითოთ ის თანხა, რომელიც გჭირდებათ; რამდენს აბანდებთ პირადად და დაფინანსების რა ნაწილის მოზიდვა გსურთ?

2. რა მიზნებისთვის გჭირდებათ თანხა? ინვესტორი უნდა დაარწმუნოთ, რომ ზუსტად იცით, თუ რისი მიღწევა გსურთ. ამაში დაგეხმარებათ კარგად შედგენილი ბიზნეს-გეგმა. რეალური გეგმა, როგორც წესი, მიუთითებს მენარმის კომპეტენტურობასა და პასუხისმგებლობაზე.

3. რა ვადით გჭირდებათ ფული? თქვენი ფინანსური პროგნოზი დაგეხმარებათ განსაზღვროთ, თუ როდის შესძლებთ ვალის გასტუმრებას?

4. რა პროცენტს გადაიხდით? აქაც თქვენი ფინანსური პროგნოზი დაგეხმარებათ.

5. რა გარანტიები არსებობს იმ შემთხვევაში თუ შეგექმნათ პრობლემები ან საქმე ჩაგივარდათ? აუცილებლად უნდა მიუთითოთ ის აქტივები, თუ რისი გაყიდვაა შესაძლებელი ვალის გასასტუმრებლად.

უარის შემთხვევაში საჭიროა „ანგელოზს“ ეთხოვოს პროექტის შესახებ აზრის გამოთქმა – როგორ შეიძლება მისი დახვეწა? ხომ არ იცნობს ვინმეს, ვინც დაინტერესდებოდა?

განვითარებულ ქვეყნებში ბოლო პერიოდში მკვეთრად იზრდება ისეთი „ანგელოზების“ რიცხვი, რომლებიც ინვესტირებას სინდიკატის შემადგენლობაში ამჯობინებენ. ასეთი მიდგომა საშუალებას იძლევა განხორციელდეს გაცილებით მსხვილი და ხშირი კაპიტალდაბანდებები. გამოცდილი ინვესტორები უპირატესობას სწორედ მსგავს საინვესტიციო ჯგუფებს ანიჭებენ. ეს ჯგუფები, რომელშიც ხშირად 100 კაციც კი შედის, თავის საქმიანობას ასოციაციების და კავშირების სახით წარმართავენ (მათ ხშირად „ანგელოზების“ ასოციაციის სახელი-

თაც მოიხსენიებენ). როგორც წესი, ჯგუფის ერთი წევრი სინდიკატს განსახილველად წარუდგენს პროექტს, ამასთან იგულისხმება, რომ იგი თვითონ მიიღებს მონაწილეობას მის დაფინანსებაში. შემდეგ, აღნიშნული წინადადება განიხილება საერთო კრებაზე. სინდიკატის ყოველი წევრი იღებს დამოუკიდებელ გადაწყვეტილებას საინვესტიციო პროექტში მონაწილეობა-არმონაწილეობის შესახებ. ასევე, თითოეულ ინვესტორს შეუძლია განსაზღვროს თავისი მონაწილეობის წილი. მას შემდეგ, რაც მიღებული იქნება გადაწყვეტილება, „ანგელოზები“ იწყებენ ინვესტირებას შეთანხმებული გრაფიკის შესაბამისად.

სინდიკატში მოხვედრა შესაძლებელია ერთი ან რამდენიმე წევრის რეკომენდაციით. იმისათვის, რომ უზრუნველყონ წევრების ანონიმურობა, ბევრი სინდიკატი თავს არიდებს საჯაროობას.

სინდიკატი „ანგელოზებს“ შემდეგ უპირატესობებს უქმნის: კაპიტალის გაერთიანების შესაძლებლობა მსხვილი პროექტების დასაფინანსებლად; საინვესტიციო პროექტების მეტი მრავალფეროვნება; სასარგებლო კონტაქტების, ინფორმაციის გაცვლა და გამოცდილების გაზიარება; პროექტების ექსპერტიზის ერთობლივი განხორციელება (შერჩევა, წინასწარი შესწავლა, დეტალური შემოწმება, მონიტორინგი); არსებული საინვესტიციო პორტფელის შემდგომი დივერსიფიკაცია.

ამასთან, სინდიკატის წევრობა დაკავშირებულია ხარჯებთან და შეიძლება დააფრთხოს დამოუკიდებლობის მოყვარე ინვესტორი, რომელსაც სურს, რომ ბოლო სიტყვას ყოველთვის თავად ამბობდეს.

დასკვნის სახით შეიძლება ითქვას, რომ არაფორმალური კერძო კაპიტალის ორგანიზებული ბაზრის არსებობა აუცილებელია მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში ბიზნესის განვითარების, სამუშაო ადგილების შექმნისა და სიღარიბის დაძლევისათვის.

RESUME

HOW TO FIND “BUSINESS-ANGEL” IN GEORGIA

Shota Shaburishvili,

Academic Doctor of Economy

Assistant Professor at Tbilisi State University

“Angels” are the private investors named also informal investors, putting own capital in again created illiquid firms. These are solvent people. In the past many of them were successful businessmen or top-managers. “Angels” of them name because they come to the rescue to young innovative firms, helping in becoming business. The “Angelic” help is not only the finance, but also useful communications in the world of business, business skills, knowledge. It is necessary to mean, that at the earliest stage of development of the company the similar help on comprehensible conditions anybody

another cannot render. They make a decision on carrying out of investments, being based on four base criteria: management, the market, a product and an opportunity of financing.

In this or that kind “angels” are active worldwide in any country. Though they have some lacks, all the same, advantages, it is much more. “Angels” - the oldest, the largest, most frequently a used and important external source of the finance for young firms. The generated market of the informal capital is a necessary component for development of business and overcoming of poverty all over the world.