

Spring report

DIGITAL

ECOSYSTEM DIGEST

2023

ადგილობრივი დაქმდომობური სტარტაპების

საერთაშორისო აქსეანსიის გაომწვავები

- რეგიონის ციფრული ბაზრების მიმოხილვა



ბიზნესისა და
დაქმდომობის
უნივერსიტეტი



შესავალი

ტექნოლოგიურ სფეროში საერთაშორისო საზღვრები ნელ-ნელა ქრება და უფერულდება, მით უმეტეს, სწრაფი გლობალიზაციის ფონზე. შესაბამისად, საერთაშორისო ბაზრების ათვისება თითქმის ყველა ტექნოლოგიური სტარტაპისთვის გრძელვადიანი განვითარების ორიენტირი გახდა. ამ მიზნების მისაღწევად ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტი საერთაშორისო ფინანსური სახსრებისა და პარტნიორების მოძიებაა. აღნიშნული საკითხები კიდევ უფრო საინტერესო და გამოწვევებით სავსეა საქართველოს მსგავსი, მცირე ზომის განვითარებადი ეკონომიკისთვის.

წარმოდგენილი ანგარიშის სამიზნე აუდიტორია საკმაოდ ფართოა და შესაძლებელია მოიცავდეს სტარტაპ ეკოსისტემის საერთაშორისო განვითარებით დაინტერესებულ ყველა პირს. კონკრეტულად, ანგარიში შეეხება შემდეგ ძირითად კომპონენტებს:

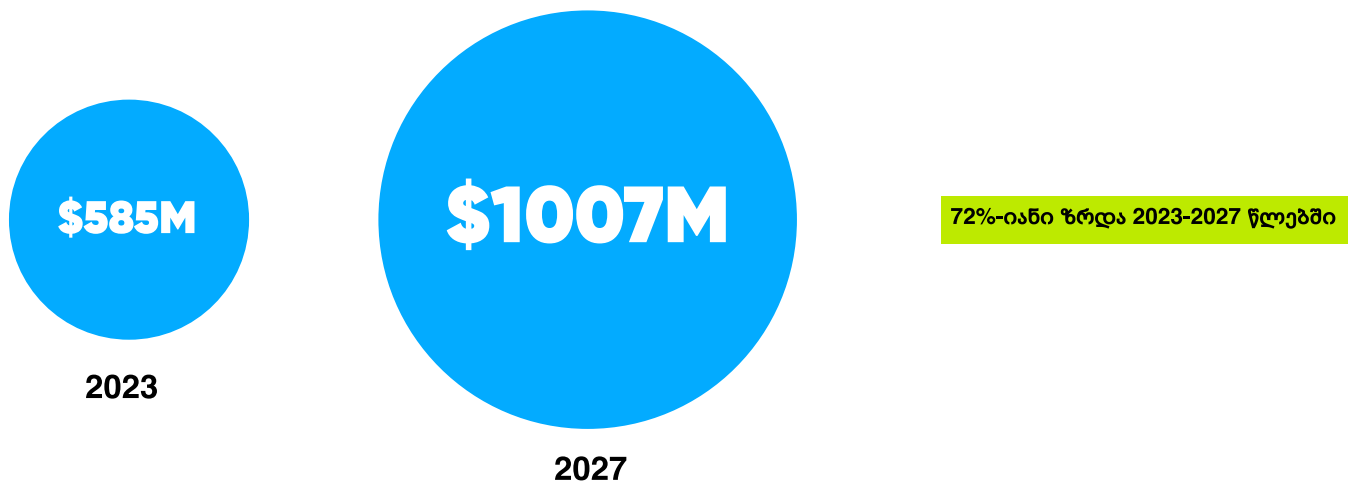
- ადგილობრივი ტექნოლოგიური სტარტაპებისთვის საინტერესო ციფრული ბაზრების მიმოხილვას ჩვენი გეოგრაფიული რეგიონიდან, ფოკუსით იმ ქვეყნებზე, სადაც ფიქსირდება წარმატების მაგალითები;
- იმ ადგილობრივი ტექნოლოგიური სტარტაპების გამოცდილებას, რომლებიც კონკრეტულ უცხოურ ბაზრებზე გავიდნენ და ოპერირებენ;
- ადგილობრივი ტექნოლოგიური სტარტაპების მიერ მოზიდული საერთაშორისო ინვესტიციების სტრუქტურასა და შესაბამისი პრობლემატიკის ანალიზს.

ციფრული ეკოსისტემის დაიჯესტი მომავალში დაუბრუნდება საერთაშორისო ბაზრების თემას და შემოგთავაზებთ საინვესტიციო ბაზრების შედარებით ანალიზს.



ციფრული ბაზრების პროფილი - სომხეთი

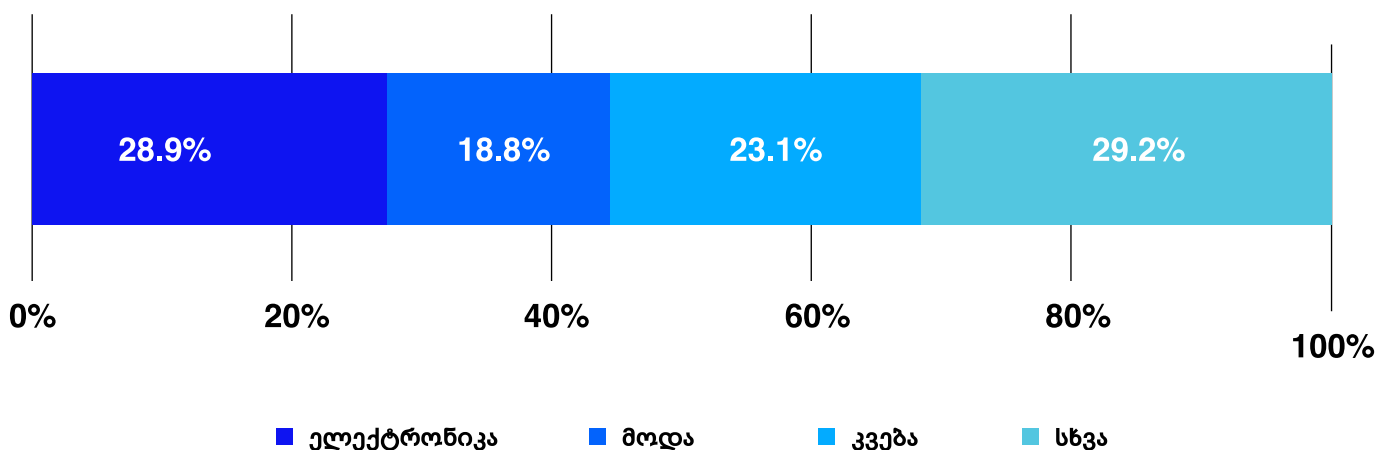
ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა * (მლნ. აშშ დოლარი)



* შემოსავალი, რომელიც მიიღება ფიზიკური პროდუქტის საბოლოო მომხმარებლისთვის ციფრული არხებით მიყიდვისას B2C სექტორში.

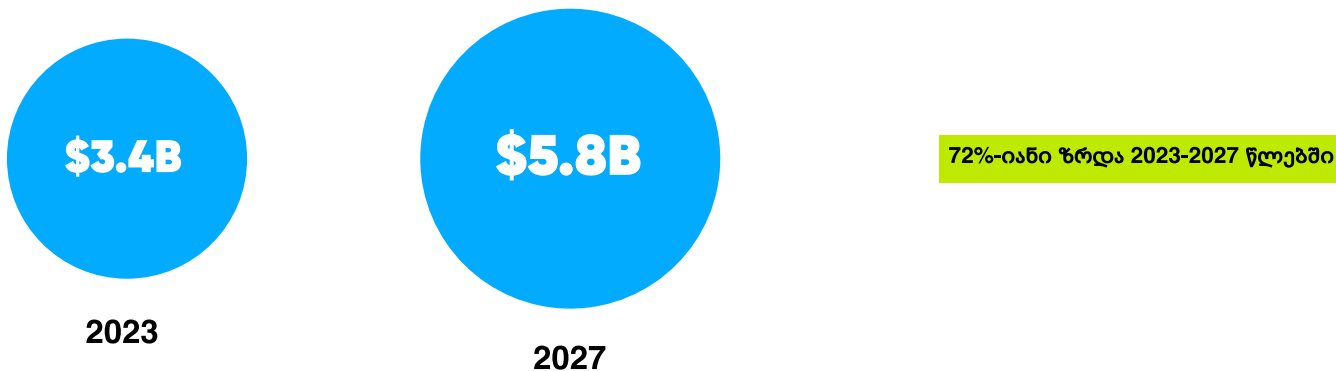
წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს ელექტრონული კომერციის ბაზარი სომხეთში 23%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლისთვის 1 მილიარდ დოლარიან ნიშნულს მიაღწევს. მათ შორის განსაკუთრებით მაღალი ზრდა არის მოსალოდნელი კვების სექტორში (ყოველწლიური 20%-ით), რომელიც, ელექტრონიკის პროდუქტებთან ერთად, ერთ-ერთი წამყვანი მიმართულებაა ელექტრონულ კომერციაში.

ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)



ციფრული ბაზრების პროფილი - სომხეთი

mPOS გადახდების* მოცულობა ფინტექ ბაზარზე (მლრდ. აშშ დოლარი)



* მოიცავს ელექტრონული საფულით გადახდებს (მაგ: ApplePay, Google Pay). არ გაითვალისწინება ფიზიკური ბარათით განხორციელებული გადახდები.

წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს mPOS გადახდების ბაზარი სომხეთში 28%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლამდე დამატებითი ზრდა 72%-ს მიაღწევს. ყურადსაღებია, რომ mPOS გადახდებს უკვე დომინანტური წილი უჭირავს ციფრული გადახდების ბაზარზე, კერძოდ, მთლიანად ინტერნეტტექნოლოგიებით განხორციელებულ სამომხმარებლო ოპერაციების 3/4.

ციფრული ბაზრების პროფილი - სომხეთი

უპირატესობები ციფრულ ბაზარზე შესასვლელად

სამუშაო ძალის კვალიფიკაცია	STEM სექტორის კურსდამთავრებულების მაღალი წილი.
გლობალური დიასპორის როლი	საერთაშორისო დიასპორა მნიშვნელოვანი ხელშემწყობია ტექნოლოგიური კავშირების განმტკიცებაში.
მზარდი ICT სექტორი	ICT სექტორი 32%-ით გაიზარდა 2022 წელს, მათ შორის შეიმჩნევა ტექნოლოგიური სტარტაპების სიმრავლე.

გამოწვევები ციფრულ ბაზარზე შესვლისას

ბაზრის ზომა	ქვეყნის მოსახლეობა 3 მილიონზე ნაკლებია და, შესაბამისად, მცირეა ციფრული ბაზრებიც, მათ შორის ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა მხოლოდ ნახევარ მილიარდ აშშ დოლარამდეა.
ციფრული გადახდების ინფრასტრუქტურა	ციფრული გადახდების ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე შედარებით დაბალია. Apple Pay ბაზარზე 2022 წელს შევიდა.
ეკონომიკური და პოლიტიკური არასტაბილურობა	სამხედრო კონფლიქტები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მდგრადი განვითარების პროცესზე.

ადგილობრივი სტარტაპის ექსპანსიის მაგალითი

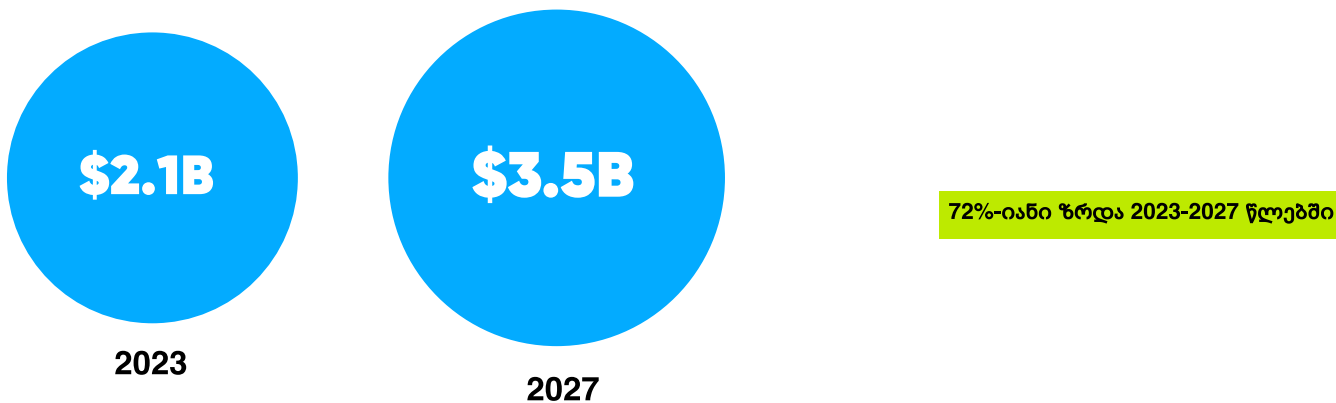
ადგილობრივი მდგრადი მოდის პლატფორმა Phubber სომხეთის მიმართულებით იწყებს ექსპანსიას. უკრაინის ბაზარზე გასვლის შემდეგ სომხეთი გახდა მეორე ქვეყანა რეგიონში, სადაც კომპანია ოპერირებს.

უკრაინის ბაზრისგან განსხვავებით, სომხეთის ბაზარი უფრო მცირე და კონცენტრირებულია, შესაბამისად, შესაძლებელია მცირე ბიუჯეტით მოახდინო ბაზარზე ორიენტირება. მოდის ინდუსტრიის შემთხვევაში ადგილობრივი კონკურენციის დონე დაბალია, ხოლო Phubber პრემიუმ ხარისხის პროდუქტებით ცდილობს პოზიციონირებას.

საქართველოს მსგავსად, სომხეთშიც ადგილობრივი მოსახლეობა აქტიურად განსწავლულია ციფრულ ოპერაციებში, რაც ამარტივებს ახალი სერვისების ბაზრისთვის მიწოდებას. Phubber-ისთვის არც ბიუროკრატიული პროცედურები წარმოადგენდა მნიშვნელოვან წინააღმდეგობას.

ციფრული ბაზრების პროფილი - აზერბაიჯანი

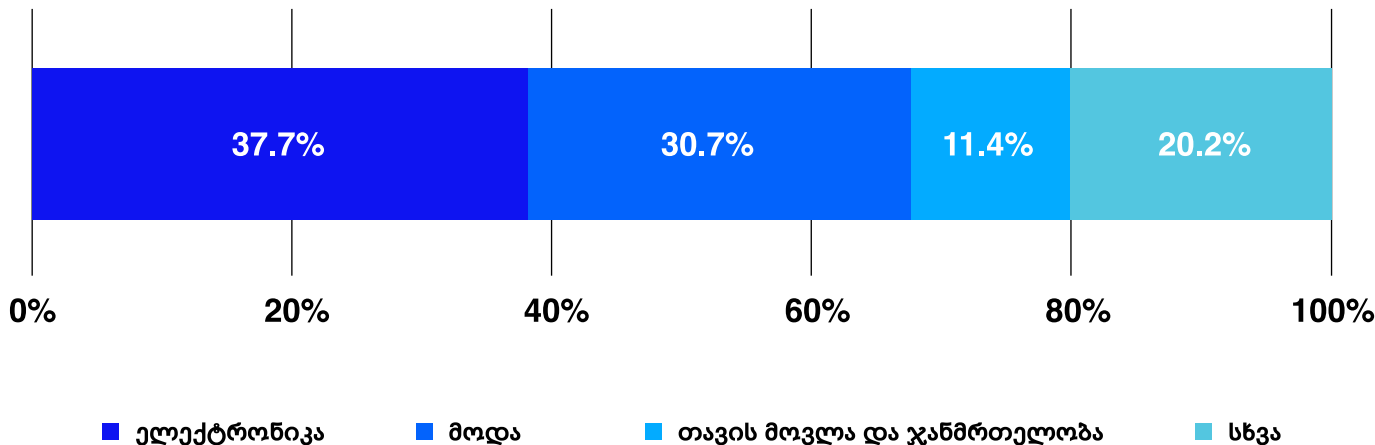
ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა * (მლრდ. აშშ დოლარი)



* შემოსავალი, რომელიც მიიღება ფიზიკური პროდუქტის საბოლოო მომხმარებლისთვის ციფრული არხებით მიყიდვისას B2C სექტორში.

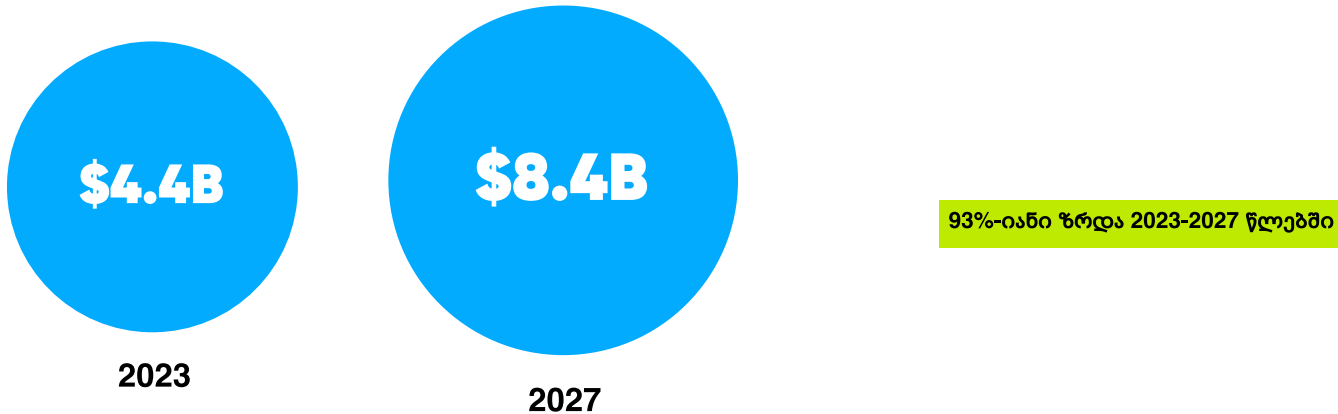
წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს აზერბაიჯანში ელექტრონული კომერციის ბაზარი 20.5%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლისთვის 3.5 მილიარდს მიაღწევს. აღსანიშნავია, რომ აზერბაიჯანის ელექტრონულ კომერციაში ერთ-ერთი ყველაზე მსხვილი წილი უკავია ელექტრონიკის ინდუსტრიას (28 მლნ. აშშ დოლარი 2023 წლისთვის).

ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)



ციფრული ბაზრების პროფილი - აზერბაიჯანი

mPOS გადახდების* მოცულობა ფინტექ ბაზარზე (მლრდ. აშშ დოლარი)



* მოიცავს ელექტრონული საფულით გადახდებს (მაგ.: ApplePay, Google Pay). არ გაითვალისწინება ფიზიკური ბარათით განხორციელებული გადახდები.

წინასწარი პროგნოზით, mPOS გადახდების ბაზარი, რომელიც უკვე მნიშვნელოვან როლს ასრულებს აზერბაიჯანის ციფრული გადახდების ბაზარზე, 2023 წელს 29%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლამდე თითქმის გაორმაგდება.

ციფრული ბაზრების პროფილი - აზერბაიჯანი

უპირატესობები ციფრულ ბაზარზე შესასვლელად

ფართო ინტერნეტაუდიტორია	9 მლნ-ზე მეტი ინტერნეტმომხმარებელი.
ციფრული მედიაპროდუქტები	ციფრული მედიაპროდუქტების ბაზრის ზომა \$136 მილიონს მიაღწევს 2023 წლისთვის.
სახელმწიფო პოლიტიკა	მზარდი დაინტერესება IT სექტორით, მათ შორის საგადასახადო შეღავათები ინოვაციურ ტექნოლოგიებზე მომუშავე სტარტაპებისთვის.

გამოწვევები ციფრულ ბაზარზე შესვლისას

ენობრივი და კულტურული ბარიერი	მომხმარებლები უპირატესობას ანიჭებენ ადგილობრივ მომწოდებლებთან პირდაპირ კომუნიკაციას, დაბალია ციფრული ნდობის დონე.
ელექტრონული კომერციის ბაზრის დივერსიფიკაცია	ელექტრონული კომერციის სექტორი ძირითადად მოიცავს მხოლოდ საბაზო პროდუქტებით ვაჭრობას.
ნაღდი ფულის როლი	ნაღდი ფულით განხორციელებული ტრანზაქციები კვლავ მაღალი წილით გამოირჩევა სხვადასხვა ინდუსტრიაში.

ადგილობრივი სტარტაპის ექსპანსიის მაგალითი

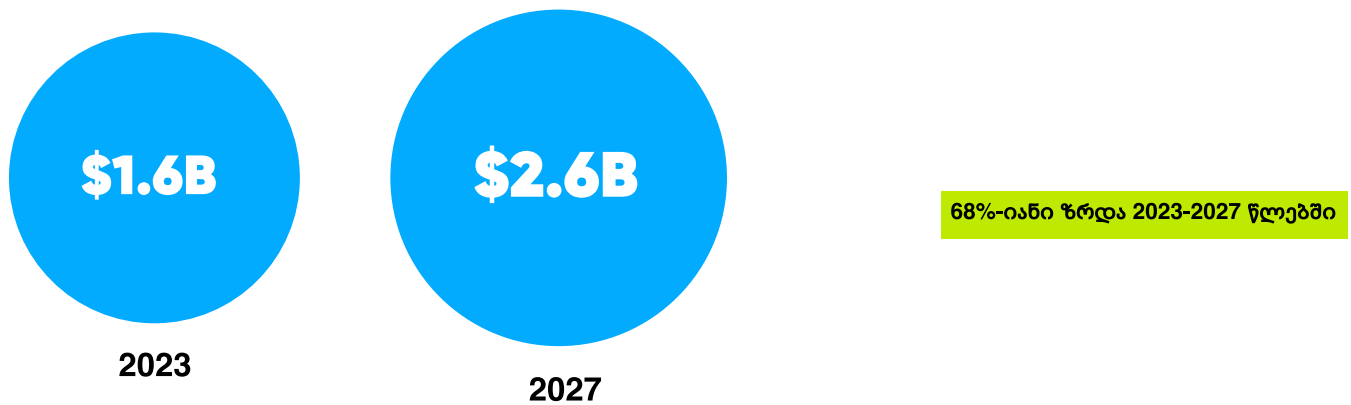
ადგილობრივი ელექტრონული კომერციის პლატფორმა B2C.GE, რომელიც მომხმარებლებს ონლაინ მაღაზიის შექმნის სერვისს სთავაზობს, 2022 წელს აზერბაიჯანის ბაზარზე შევიდა, ხოლო ამჟამად უზბეკეთის მიმართულებითაც აპირებს გაფართოებას.

აზერბაიჯანში ელექტრონული კომერციის მიმართ დამოკიდებულება და ინტერესი პანდემიის შემდეგ სწრაფად გაიზარდა. სტარტაპის საქმიანობის მიმართულებით, შეიძლება ითქვას, რომ მომხმარებლები უფრო მეტად ენდობიან ადგილობრივად ხელმისაწვდომ მოთამაშეებს, ვიდრე დიდ გლობალურ კომპანიებს, რომლებიც მხოლოდ დისტანციურად მოქმედებენ. მსგავსი ტენდენციები შენიშნა კომპანიამ უზბეკეთის ბაზარზეც.

B2C.GE-ის ერთ-ერთი რეკომენდაცია სხვა ტექნოლოგიური სტარტაპებისთვის, რომლებიც ამ ბაზრებზე აპირებენ გაფართოებას, რეალურ მომხმარებელზე დაკვირვებით ინფორმაციის მოგროვებაა. მსგავს განვითარებად ბაზრებზე რეალური მომხმარებლის ქცევა შეიძლება მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს ზოგადი სტატისტიკისგან.

ციფრული ბაზრების პროფილი - უზბეკეთი

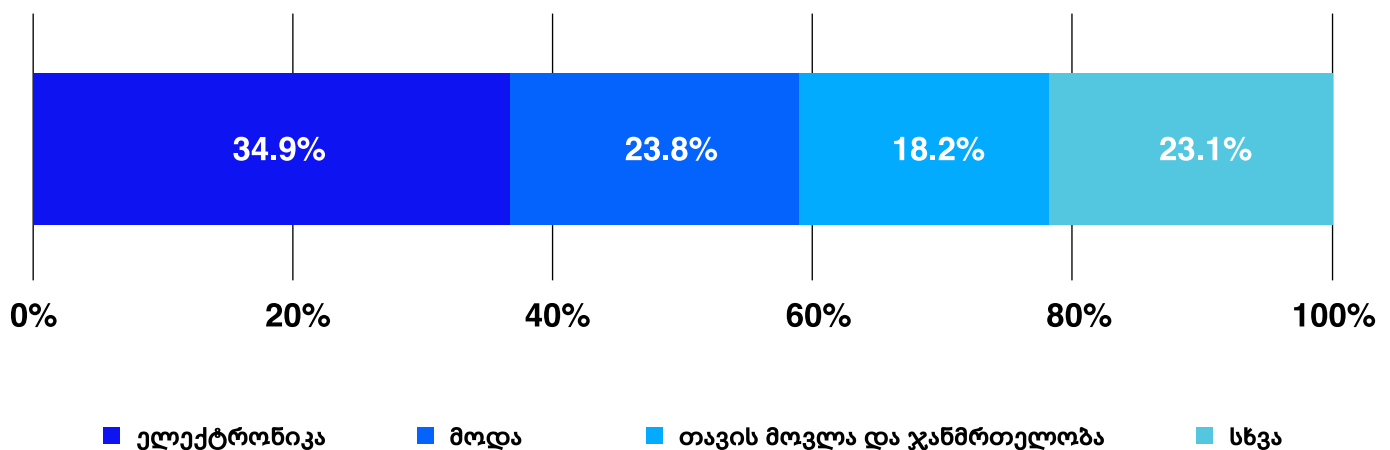
ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა * (მლრდ. აშშ დოლარი)



* შემოსავალი, რომელიც მიიღება ფიზიკური პროდუქტის საბოლოო მომხმარებლისთვის ციფრული არხებით მიყიდვისას B2C სექტორში.

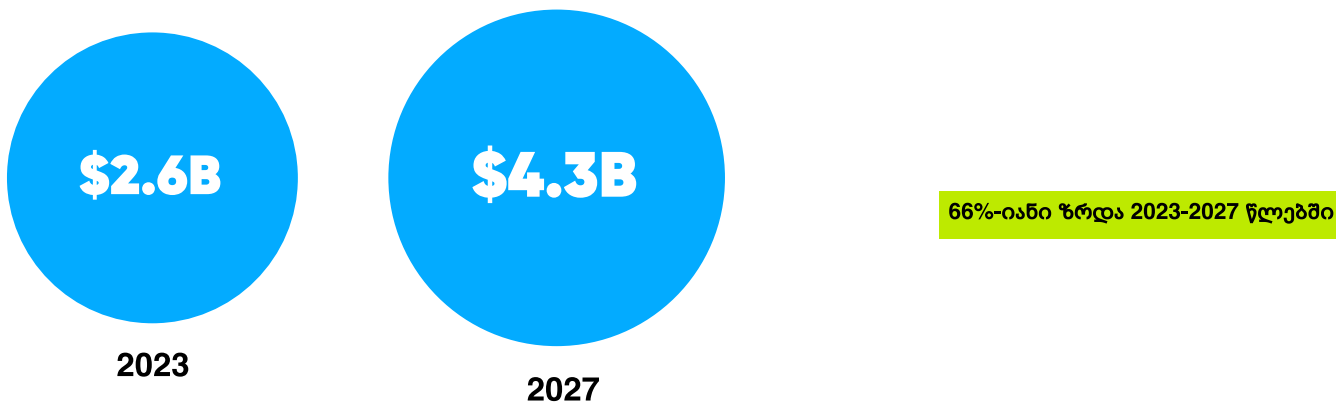
წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს ელექტრონული კომერციის ბაზარი უზბეკეთში 17%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლისთვის 2.6 მილიარდ აშშ დოლარს მიაღწევს. საკვების ინდუსტრია, რომელიც ჯერ შედარებით მცირე სეგმენტია ელექტრონული კომერციისა, 246 მლნ აშშ დოლარამდე გაფართოვდება მომდევნო 5 წლის განმავლობაში. ამჟამად, კი წამყვანი მიმართულება ელექტრონიკის და მოდის პროდუქტებით ვაჭრობაა.

ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)



ციფრული ბაზრების პროფილი – უზბეკეთი

mPOS გადახდების* მოცულობა ფინტექ ბაზარზე (მლრდ. აშშ დოლარი)



* მოიცავს ელექტრონული საფულით გადახდებს (მაგ.: ApplePay, Google Pay). არ გაითვალისწინება ფიზიკური ბარათით განხორციელებული გადახდები.

წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს mPOS გადახდების ბაზარი უზბეკეთში 22%-ით გაიზრდება. აღსანიშნავია, რომ mPOS გადახდების მოცულობა უკვე აღემატება ინტერნეტით განხორციელებულ სხვა სამომხმარებლო ოპერაციების მოცულობებს.

უპირატესობები ციფრულ ბაზარზე შესასვლელად

ინტერნეტი გამოყენების მზარდი მაჩვენებლები	2023 წლის მონაცემებით, მოსახლეობის 76.6% იყენებს ინტერნეტს (400 ათასი ახალი ინტერნეტ მომხმარებელი ერთ წელიწადში).
ახალგაზრდა და ტექნოლოგიებით დაინტერესებული მოსახლეობა	მოსახლეობის მედია-ური ასაკი 29 წელს შეადგენდა 2022 წლისთვის.
სმარტფონების გამოყენების დონე	მოსახლეობის აბსოლუტური უმრავლესობა იყენებს სმარტფონებს.
შეღავათიანი საგადასახადო სისტემა	IT პარკის კომპანიების გადასახადებისგან სრული ან ნაწილობრივი გათავისუფლება.

გამოწვევები ციფრულ ბაზარზე შესვლისას

არაეფექტიანი საბანკო სექტორი	საბანკო სექტორში, ძირითადად, სახელმწიფო ბანკები დომინირებენ.
ბიზნესის გამჭირვალობა და კონკურენცია	ადგილობრივ ბიზნესში შეიმჩნევა გამჭირვალობის ნაკლებობა და მაღალია კონკურენციის დონე, მათ შორის საერთაშორისო მოთამაშეებისთვის.
საბანკო და საგადასახდო სერვისების გამოყენება	მოსახლეობის მხოლოდ 3.8% ფლობდა საგადახდო ბარათს 2021 წელს, ხოლო 44% – საბანკო ანგარიშს.
ციფრული ინფრასტრუქტურა	ციფრული ინფრასტრუქტურა არაადეკვატურია რიგ არასაქალაქო დასახლებებში

ადგილობრივი სტარტაპის ექსპანსიის მაგალითი

ქართული ფინტექ კომპანია Payze, რომელმაც 2022 უზბეკეთის ცენტრალური ბანკისგან საგადახდო ორგანიზაციის ლიცენზია მიიღო, შესაბამის ბაზარზე B2B კლიენტებთან დაიწყო თანამშრომლობა.

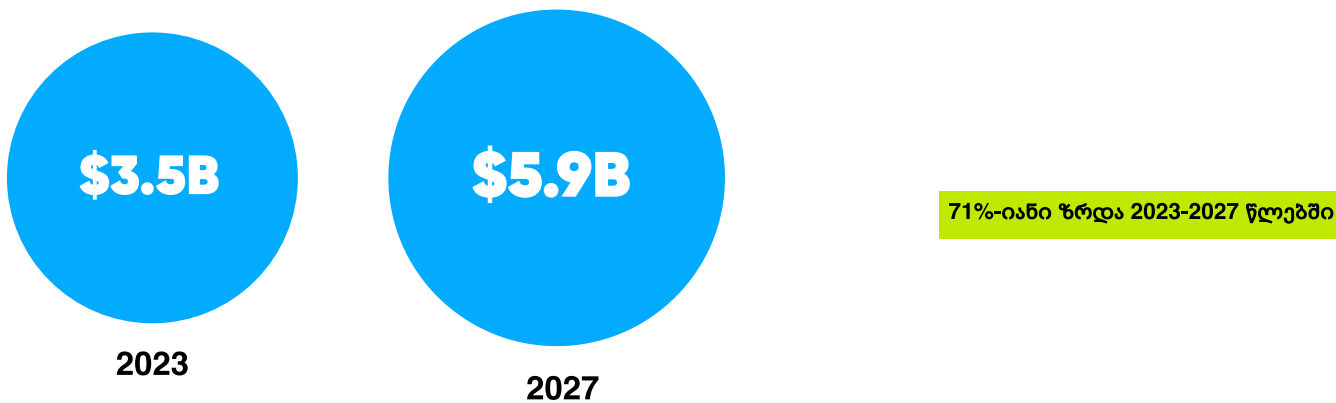
უზბეკეთის ახლოგაზრდა მოსახლეობა დადებითადაა განწყობილი ტექნოლოგიური სიახლეების მიმართ, რაც შესაძლებლობაა ინოვაციური კომპანიებისთვის. კომპანიისთვის ერთ-ერთი მოულოდნელობა იყო ელექტრონული საფულეების პოპულარულობა ადგილობრივ მომხმარებლებში.

ერთ-ერთი გამოწვევა, რომელიც სტარტაპმა უზბეკურ ბაზარზე შენიშნა, გახლავთ ადგილობრივი კომპანიებისგან დამოკიდებულება ფინანსების გასაჯაროების მიმართულებით. კომპანიის რეკომენდაცია სხვა ტექნოლოგიური სტარტაპებისთვის არის, რომ მსგავს ბაზრებზე შესვლამდე სერვისები ონლაინ გაიტესტოს, მინიმალური ხარჯებით (თუ ეს შესაძლებელია შესაბამის დარგში).

Payze განიხილავს ყაზახეთის ბაზარზე შესვლასაც, სადაც ამ მიმართულებით შედარებით ჩაკეტილი სივრცეა კონკურენციისთვის.

ციფრული ბაზრების პროფილი - ყაზახეთი

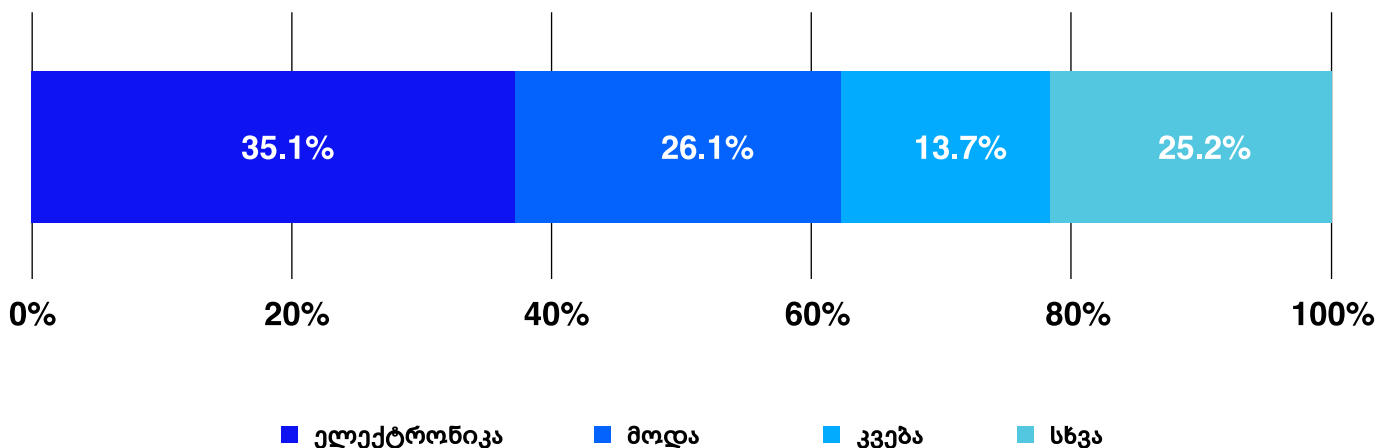
ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა * (მლრდ. აშშ დოლარი)



* შემოსავალი, რომელიც მიიღება ფიზიკური პროდუქტის საბოლოო მომხმარებლისთვის ციფრული არხებით მიყიდვისას B2C სექტორში.

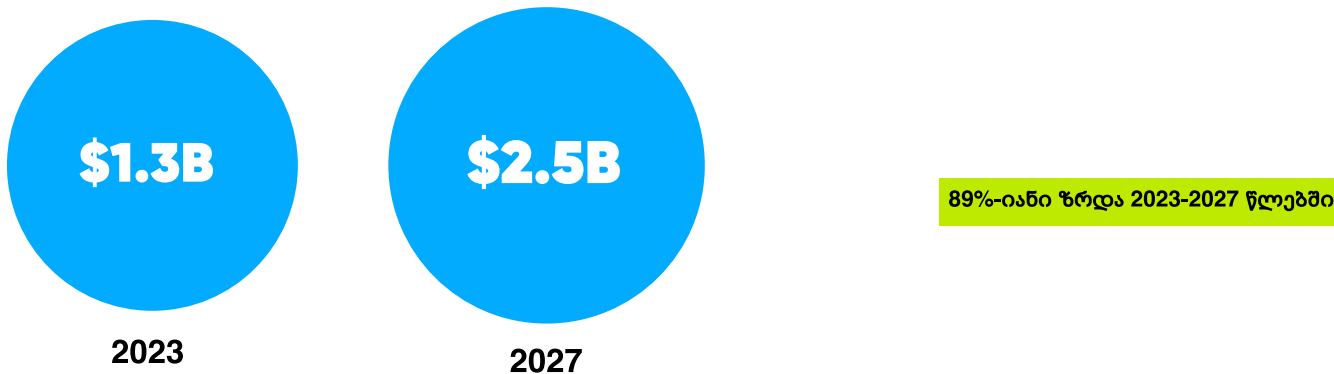
წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს ელექტრონული კომერციის ბაზარი ყაზახეთში 20%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლისთვის თითქმის 6 მილიარდ აშშ დოლარს მიაღწევს. კვების სექტორი, რომელიც უკვე ბაზრის მნიშვნელოვანი სეგმენტია, ერთ-ერთი მთავარი კონტრიბუტორი იქნება ელექტრონული კომერციის ზრდაში და 2027 წლამდე ყოველწლიურად დაახლოებით 20%-ით გაიზრდება.

ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)



ციფრული ბაზრების პროფილი - ყაზახეთი

mPOS გადახდების* მოცულობა ფინტექ ბაზარზე (მლრდ. აშშ დოლარი)



* მოიცავს ელექტრონული საფულით გადახდებს (მაგ: ApplePay, Google Pay). არ გაითვალისწინება ფიზიკური ბარათით განხორციელებული გადახდები.

წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს mPOS გადახდების ბაზარი ყაზახეთში 25%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლისთვის 2.5 მილიარდს მიაღწევს. mPOS გადახდების წილი ჯერჯერობით მცირეა სხვა ციფრული გადახდების კატეგორიებთან მიმართებით.

ციფრული ბაზრების პროფილი - ყაზახეთი

უპირატესობები ციფრულ ბაზარზე შესასვლელად

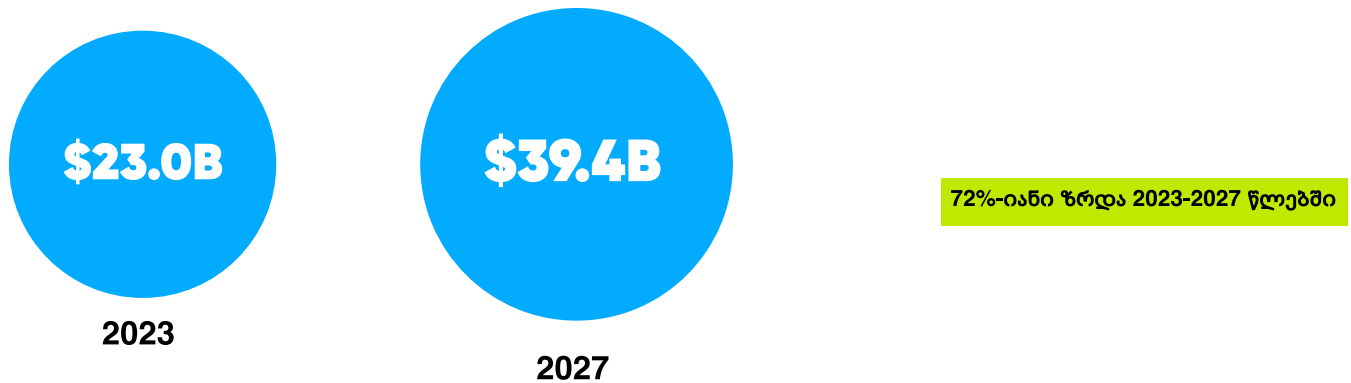
ციფრული რეკლამირების ბაზარი	ციფრული რეკლამირების ბაზარი მაღალი ტემპებით იზრდება ქვეყნის შიგნით, რაც მეტყველებს მზარდ ინტერესზე ციფრული ინდუსტრიების მიმართ.
საბანკო ანგარიშების ფლობის დონე	საბანკო ანგარიშების ფლობის დონე ყველაზე მაღალია რეგიონში, მოსახლეობის 81%-ს აქვს საბანკო ანგარიში.
გადახდების ინფრასტრუქტურის განვითარება	გადახდების ინფრასტრუქტურის სწრაფი განვითარება, 2020-2023 წლებში POS მოწყობილობების რაოდენობა 4-ჯერ გაიზარდა.
შეღავათიანი საგადასახადო სისტემა	IT ჰაბის წევრი კომპანიები იღებენ საგადასახადო შეღავათებს და თავისუფალი არიან საშემოსავლო გადასახადისგან.

გამოწვევები ციფრულ ბაზარზე შესვლისას

რეგულაციების საკანონმდებლო ბაზა	ინოვაციური ტექნოლოგიების რეგულირებისთვის საკანონმდებლო ბაზა ჯერ სრულყოფილად განვითარებული არ არის, რაც გამოწვევებს ქმნის ისეთი ტექნოლოგიებისთვის, როგორებიცაა AI, ბლოკჩეინი, IOT და ა.შ.
კონკურენტუნარიანობის ლიმიტირებული შესაძლებლობები	ახალი ფირმებისთვის კონკურენციის მაღალი დონეა, მათ შორის მსხვილი ადგილობრივი მოთამაშეებისგან.
სოციალური მედიის მოხმარება	ტრადიციული სოციალური მედიის მოხმარების დონე დაბალია, კერძოდ, ინტერნეტმოხმარებლის 18% იყენებს Facebook-ს, ხოლო 12% Instagram-ს.

ციფრული ბაზრების პროფილი - თურქეთი

ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა * (მლრდ. აშშ დოლარი)

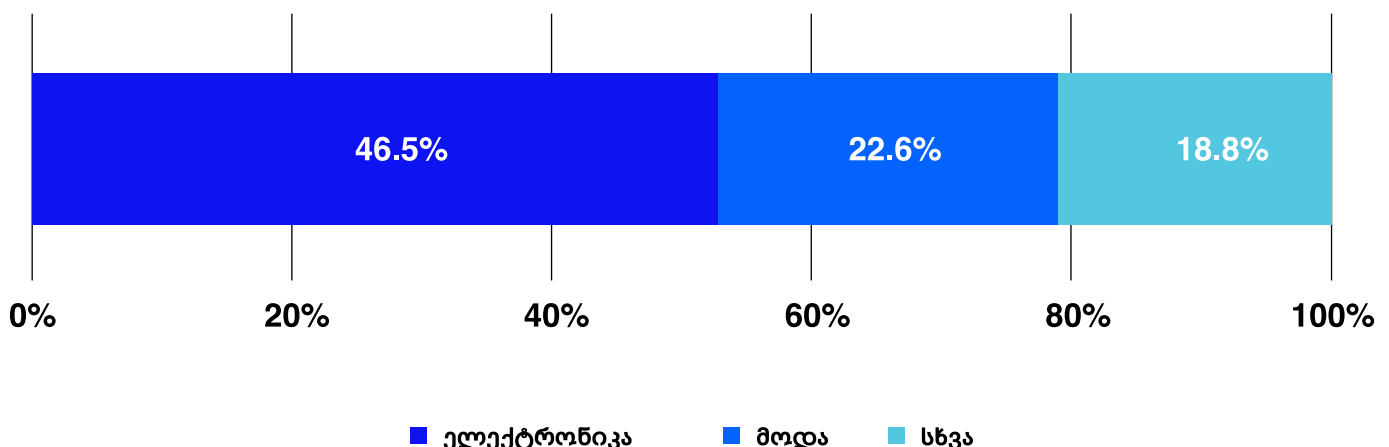


* შემოსავალი, რომელიც მიიღება ფიზიკური პროდუქტის საბოლოო მომხმარებლისთვის ციფრული არხებით მიყიდვისას B2C სექტორში.

წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს ელექტრონული კომერციის ბაზარი თურქეთში 40.9%-ით გაიზრდება. მოსალოდნელია, რომ მომდევნო წლებშიც ამ ბაზარზე დომინაციას ელექტრონიკისა და მოდის ინდუსტრიები შეინარჩუნებენ, რომელთა 2 სექტორზეც მთლიანად ელექტრონული კომერციის გაყიდვების 4/5-ზე მეტი მოდის.

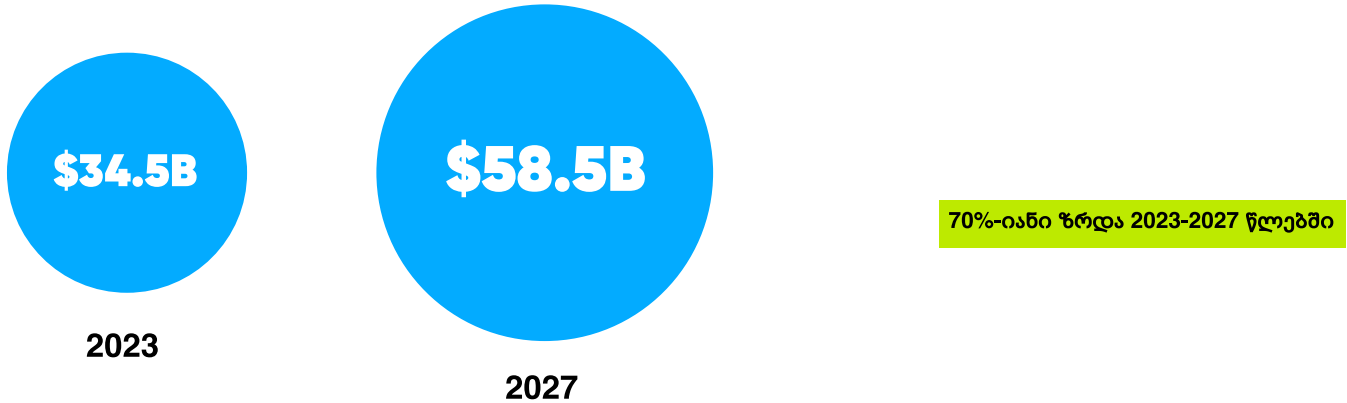
ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)

ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)



ციფრული ბაზრების პროფილი - თურქეთი

mPOS გადახდების* მოცულობა ფინტექ ბაზარზე (მლრდ. აშშ დოლარი)



* მოიცავს ელექტრონული საფულით გადახდებს (მაგ.: ApplePay, Google Pay). არ გაითვალისწინება ფიზიკური ბარათით განხორციელებული გადახდები.

წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს mPOS გადახდების ბაზარი თურქეთში 21%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლამდე კიდევ მნიშვნელოვნად გაფართოვდება, მთლიანად ქვეყნის ციფრული ბაზრების ზრდის პარალელურად.

ციფრული ბაზრების პროფილი - თურქეთი

უპირატესობები ციფრულ ბაზარზე შესასვლელად

ახალგაზრდა მოსახლეობა	მოსახლეობის ნახევარი 31 წელზე ნაკლები ასაკისაა და არსებობს ტექნოლოგიების ათვისების პოტენციალი.
ბაზრის მოცულობა	70 მილიონი ინტერნეტ მომხმარებელი 2022 წლისთვის.
სოციალური მედიის გამოყენება	სოციალური მედიის გამოყენების მაღალი წილი ინტერნეტმომხმარებლებში (Facebook - 78%, Instagram - 62%).
სტარტაპების ჰაბი	მინდინარეობს სტამბოლის ტექნოლოგიური სტარტაპების ჰაბად პოზიციონირება.

გამოწვევები ციფრულ ბაზარზე შესვლისას

ადგილობრივი კონკურენცია	ციფრული ინდუსტრიების უმეტესობაში გვხვდება ადგილობრივი მსხვილი მოთამაშეები.
ბაზრის მოცულობა	ბაზრის მოცულობა მნიშვნელოვან სეგმენტაციას ითხოვს, მათ შორის, რიგ რეგიონებში ციფრული ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე შედარებით დაბალია.
ინტერნეტის რეგულირება	არსებობს ინტერნეტის სახელმწიფო რეგულირების მაგალითები.
ინფლაციის დონე	მაღალი ინფლაციის დონე გაურკვევლობას ზრდის საერთაშორისო პროფილის ბიზნესისთვის.

ადგილობრივი სტარტაპის ექსპანსიის მაგალითი

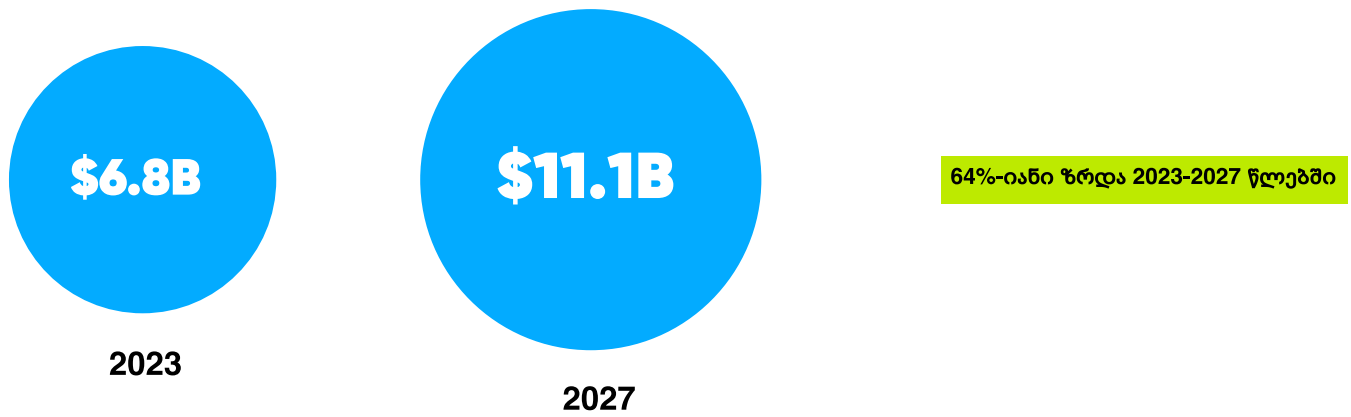
ქართული კრიპტო საგადახდო კომპანია Citypay.io, დისტანციურად ემსახურება კლიენტებს მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნიდან და მისთვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ბაზარი ამ ეტაპზე თურქეთია.

თურქეთის მოსახლეობის საკმაოდ მნიშვნელოვანი ნაწილი ფლობს კრიპტოაქტივებს, რაც კარგ საინვესტიციო არეალს ქმნის კრიპტოკომპანიებისთვის. თურქეთის ციფრული ეკონომიკა საკმაოდ განვითარებულია, რაც როგორც გამოწვევა, ისევე შესაძლებლობაა ტექნოლოგიური სტარტაპებისთვის. მთლიანობაში, თურქეთის ციფრულ ბაზრებზე შეიმჩნევა ადგილობრივი მოთამაშეების დომინირება.

Citypay.io-ს ერთ-ერთი რეკომენდაცია ტექნოლოგიური სტარტაპებისთვის, რომელთა პროფილი იძლევა დისტანციურად ოპერირების საშუალებას, არის გეოგრაფიულად მაქსიმალურად გაშლა და განსხვავებულ ბაზრებზე შეღწევის მცდელობა.

ციფრული ბაზრების პროფილი - რუმინეთი

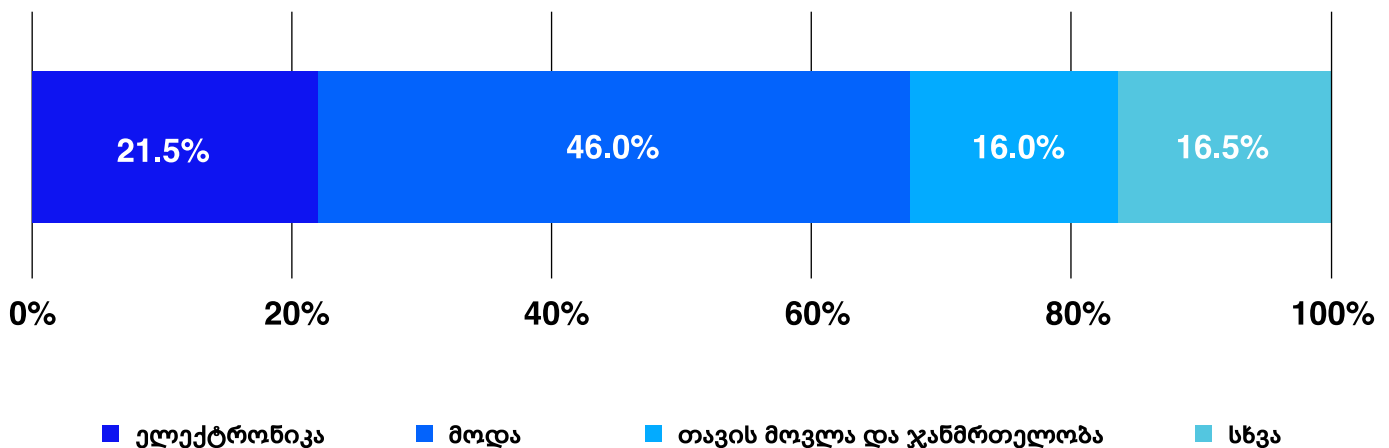
ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა * (მლრდ. აშშ დოლარი)



* შემოსავალი, რომელიც მიიღება ფიზიკური პროდუქტის საბოლოო მომხმარებლისთვის ციფრული არხებით მიყიდვისას B2C სექტორში.

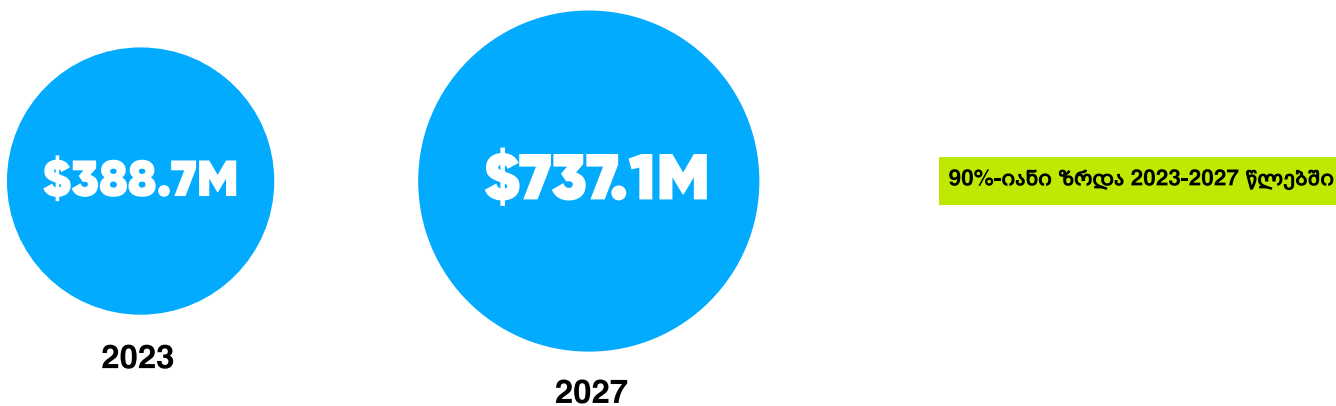
წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს ელექტრონული კომერციის ბაზარი რუმინეთში 28%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლისთვის 11 მილიარდიან ნიშნულს (აშშ დოლარი) გადააჭარბებს. ელექტრონულ კომერციის გაყიდვების თითქმის ნახევარი ეკუთვნის მოდის ინდუსტრიას, რომელიც, მოსალოდნელია, რომ საშუალოდ ყოველწლიური 13%-იანი ზრდით გააგრძელებს გაფართოებას.

ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)



ციფრული ბაზრების პროფილი - რუმინეთი

mPOS გადახდების* მოცულობა ფინტექ ბაზარზე (მლნ. აშშ დოლარი)



* მოიცავს ელექტრონული საფულის გადახდებს (მაგ.: ApplePay, Google Pay). არ გაითვალისწინება ფიზიკური ბარათით განხორციელებული გადახდები.

წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს mPOS გადახდების ბაზარი რუმინეთში 17%-ით გაიზრდება, ხოლო 2027 წლამდე თითქმის გაორმაგდება. მთლიანობაში mPOS გადახდები სინშირე რუმინეთში სხვა ქვეყნებთან შედარებით ძალზე დაბალია.

ციფრული ბაზრების პროფილი - რუმინეთი

უპირატესობები ციფრულ ბაზარზე შესასვლელად

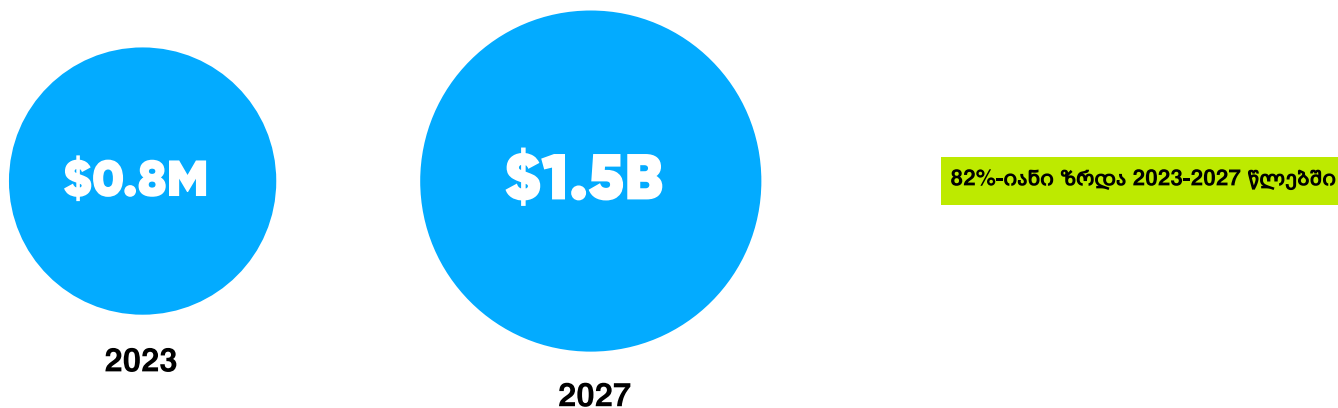
მზარდი ციფრული ეკონომიკა	ქვეყნის ციფრული ეკონომიკა ევროპაში ერთ-ერთი ყველაზე მზარდია, მათ შორის \$7.4 მილიარდი ICT ექსპორტი 2021 წელს.
სამუშაო ძალის კვალიფიკაცია	100,000-ზე მეტი სერტიფიცირებული IT სპეციალისტი.
საოპერაციო დანახარჯები	ბიზნესის საოპერაციო დანახარჯები იაფია ევროპული სტანდარტებით - მათ შორის სამუშაო ძალა, საოფისე ფართი და სხვ.
IT ინფრასტრუქტურა	ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფი ინტერნეტი მსოფლიოში (მე-4 ადგილი Ooklas-ს მიხედვით).

გამოწვევები ციფრულ ბაზარზე შესვლისას

მაღალი კონკურენცია	ციფრულ ბაზრებზე მაღალი კონკურენცია, მათ შორის 8 მსხვილი IT კომპანია 1000-ზე მეტი პროგრამული უზრუნველყოფის ინჟინრით.
ფრაგმენტირებული ციფრული ბაზარი	ელექტრონულ კომერციაში მცირე პლატფორმებს ჯამურად ბაზრის დიდი წილი უკავიათ. ასევე, 8000 კომპანია მუშაობს პროგრამული უზრუნველყოფის მიმართულებით.
ლოგისტიკური პრობლემები	გზების, ტრანსპორტისა და სასაწყობო განვითარების დონე არაა ადეკვატური ქვეყნის გეოგრაფიული მასშტაბისა. ეს კი გამოწვევაა ელექტრონული კომერციისთვის.
ბიუროკრატია	ადმინისტრაციული პროცედურებისა და ბიუროკრატიის კუთხით რუმინეთის მაჩვენებლები ერთ-ერთი უარესია ევროპის რეგიონში.

ციფრული ბაზრების პროფილი - მოდოვა

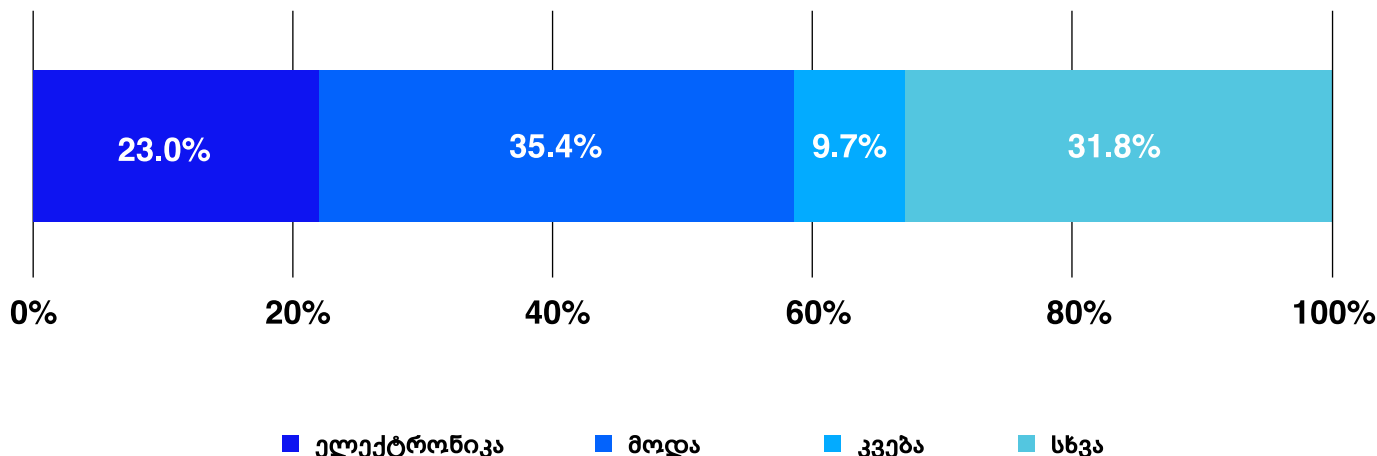
ელექტრონული კომერციის ბაზრის მოცულობა * (მლრდ. აშშ დოლარი)



* შემოსავალი, რომელიც მიიღება ფიზიკური პროდუქტის საბოლოო მომხმარებლისთვის ციფრული არხებით მიყიდვისას B2C სექტორში.

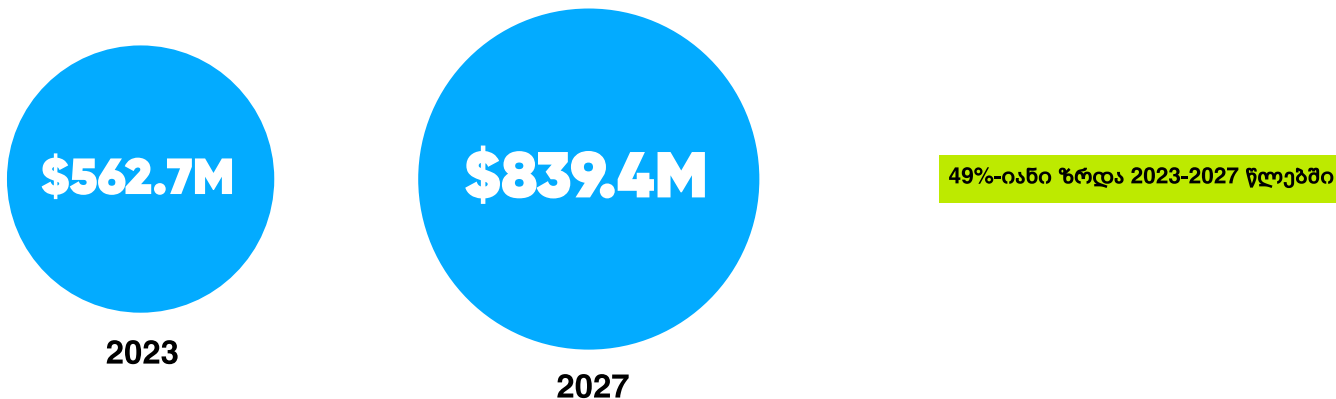
წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს ელექტრონული კომერციის ბაზარი მოლდოვაში 21%-ით გაიზრდება. ელექტრონული კომერციის მესამედზე მეტი მოდის პროდუქტებს ეკუთვნის. ასევე, სამომავლოდ მკვეთრი ზრდა არის მოსალოდნელი კვების ინდუსტრიაში, რომელიც 2027 წლისთვის 166 მლნ აშშ დოლარს მიაღწევს.

ელექტრონული კომერციის ბაზრის სტრუქტურა (2023 წელი)



ციფრული ბაზრების პროფილი - მოდოვა

mPOS გადახდების* მოცულობა ფინტექ ბაზარზე (მლნ. აშშ დოლარი)



* მოიცავს ელექტრონული საფულის გადახდებს (მაგ.: ApplePay, Google Pay). არ გაითვალისწინება ფიზიკური ბარათით განხორციელებული გადახდები.

წინასწარი პროგნოზით, 2023 წელს mPOS გადახდების ბაზარი მოლდოვაში 20%-ით გაიზრდება. აღსანიშნავია რომ mPOS გადახდები უკვე უკავია მნიშვნელოვანი როლს ასრულებს გადახდების სტრუქტურაში.

ციფრული ბაზრების პროფილი - მოლდოვა

უპირატესობები ციფრულ ბაზარზე შესასვლელად

იაფი ადამიანური რესურსი	IT სექტორში საშუალო ანაზღაურება თვეში \$1500-მდეა, რაც ევროპულ მაჩვენებელზე ბევრად დაბალია.
მზარდი შრომის ბაზარი	შრომის ბაზარზე ყოველწლიურად 1500 ახალი IT სპეციალისტი შედის.
ბაზარზე შესვლის სიმარტივე	მოლდოვა ერთ-ერთი საინტერესო სტარტაპ ჰაბად ითვლება აღმოსავლეთ ევროპაში.
საგადასახადო შეღავათები	IT კომპანიებისთვის არსებობს უნიფიცირებული 7%-იანი საგადასახადო განაკვეთი გაყიდვებზე.

გამოწვევები ციფრულ ბაზარზე შესვლისას

ბაზრის ზომა	ელექტრონული კომერციის ბაზარი მხოლოდ \$816 მლნ-ია 2023 წლისთვის.
ციფრული ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე	2022 წლისთვის მოსახლეობის მხოლოდ 75%-ს ჰქონდა წვდომა და იყენებდა ინტერნეტს, რაც ნიშნავს, რომ 1 მილიონი ადამიანი კვლავ „ოფლაინშია“.
ეკონომიკური და პოლიტიკური არასტაბილურობა	მოლდოვის GDP ერთ სულზე (\$ 5671) ერთ-ერთი ყველაზე დაბალი მაჩვენებელია რეგიონში.
ლიმიტირებული საინვესტიციო ეკოსისტემა	სახელმწიფო საგრანტო პროგრამების გარდა, არ არსებობს განვითარებული ვენჩურული კაპიტალის ფონდები, ასევე განვითარების დაბალ საფეხურზეა კაპიტალის ბაზარი.

ადგილობრივი სტარტაპების პრობლემატიკა საერთაშორისო ინვესტიციების მოზიდვის კუთხით

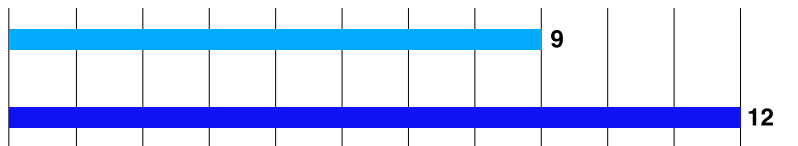
საერთაშორისო ბაზრებზე შესვლა საჭიროებს მნიშვნელოვან რესურსებს (როგორც ფინანსურს, ასევე ადამიანურს), რისი მოძიებაც დამწყები კომპანიებისთვის არც ისე იოლია. ამასთან, უცხო ქვეყანაში ბიზნესის კეთება მოითხოვს ლოკალური პარტნიორების არსებობასაც, ვისაც კარგად ესმის ადგილობრივი ბაზრის ქცევის მახასიათებლები, კულტურული, ინსტიტუციური თუ საკანონმდებლო დეტალების გათვალისწინებით. ნებისმიერი სტარტაპისთვის საკვანძო საკითხია საჭირო ფინანსური რესურსების მოძიება. ზოგადად, ტრადიციული ფინანსური ინსტიტუტები ნაკლებად ენდობიან დამწყებ კომპანიებს, რადგან მათ არ გააჩნიათ საკრედიტო ისტორია ან/და საკმარისი მოცულობის ბრუნვა. შესაბამისად, სტარტაპებისთვის დაფინანსების მთავარ წყაროებს წარმოადგენენ:

- ანგელოზი ინვესტორები - რომლებიც სტარტაპებში ინვესტირებას ახდენენ ადრეულ ეტაპზე კომპანიის საკუთრების წილის სანაცვლოდ. როგორც წესი, ეს ადამიანები ფლობენ დიდ ბიზნეს გამოცდილებას, რაც, ასევე, დამატებით სარგებელს წარმოადგენს სტარტაპერებისთვის.
- ვენჩურული კაპიტალის ფონდები - რომლებიც, ანგელოზი ინვესტორების მსგავსად, გარკვეული წილის სანაცვლოდ ახდენენ ინვესტირებას. აღნიშნული ფონდები უფრო მეტად ინტერესდებიან მაღალი უკუგების პოტენციალის მქონე კომპანიებით, რასაც ხშირად თან ახლავს საპირწონე რისკიც.
- სახალხო დაფინანსება (ქრაუდფანდინგი) - გულისხმობს მცირე ოდენობის თანხების მობილიზებას ადამიანთა დიდი ჯგუფისგან. ამისათვის, ძირითადად, გამოიყენება სხვადასხვა ონლაინ პლატფორმა.
- გრანტები - ძირითადად სახელმწიფო ან სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციები გასცემენ ფინანსურ რესურსებს კონკრეტული მიზნობრიობით (მაგალითად, პროდუქტის პროტოტიპირება და სხვ.).
- აქსელერატორები და ინკუბატორები - რაც გამიზნულია როგორც ფინანსური რესურსების, ასევე მენტორობისა და სხვა რესურსების გაცვლისთვის სტარტაპებთან მომავალში მისაღები მოგების ან გარკვეული წილის სანაცვლოდ.

ადგილობრივი სტარტაპების პრობლემატიკა საერთაშორისო ინვესტიციების მოზიდვის კუთხით

ადგილობრივი ტექნოლოგიური სტარტაპების რაოდენობა, მიღებული საერთაშორისო არასაგრანტო დაფინანსების ტიპების მიხედვით

SEED საინვესტიციო ეტაპი



PRE-SEED საინვესტიციო ეტაპი

ადგილობრივი ტექნოლოგიური სტარტაპების უმრავლესობა განვითარების მსგავს სტადიაზეა და ცდილობს seed ან pre-seed ტიპის საერთაშორისო დაფინანსებების მოპოვებას. მიღებული დაფინანსების მოცულობა რიგი სტარტაპებისთვის უკვე რამდენიმე მილიონს \$-ს შეადგენს.

სტარტაპებისთვის pre-seed-stage-ზე „გაყინვის“ მიზეზად შეგვიძლია არაერთი გამოწვევა მოვიანოთ, თუმცა, მათ შორის, ერთ-ერთი საკვანძო საკითხია შეზღუდული რესურსები - ვინაიდან pre-seed წარმოადგენს სტარტაპის სასიცოცხლო ციკლის ყველაზე ადრეულ ეტაპს, რომლის დროსაც პრაქტიკულად ყველა სტარტაპი საკუთარი რესურსებით არის დაფინანსებული და მათთვის რთული ხდება პროდუქტის პროტოტიპირების პროცესში გაუთვალისწინებელი გარემოებების შედეგად წარმოქმნილი ხარჯების დაფარვა. ცხადია, ამის გამო, ხშირად pre-seed ეტაპი დროში გაწელილია.

საერთაშორისო ბაზრებზე ფინანსების მოძიების სირთულეები, ძირითადად ასევე დაკავშირებულია ისევ და ისევ სტარტაპების და მათი საქმიანობის შესახებ საკმარისი, რელევანტური და სანდო ინფორმაციის არარსებობასთან/სიმცირესთან.

საერთაშორისო ბაზრებზე შესვლა ბევრ სირთულესთან არის დაკავშირებული არა მხოლოდ სტარტაპებისთვის, არამედ ადგილობრივ ბაზრებზე უკვე მყარად ჩამოყალიბებული და პოზიციონირებული კომპანიებისთვისაც. თუმცა, ამ მხრივ ორივეს აქვს გარკვეული უპირატესობებიც და ნაკლოვანებებიც. სტარტაპების პრიზმაში დანახული უპირატესობები, ძირითადად, დაკავშირებულია შეცდომების დაშვების სიიაფესთან, რასაც მათთვის მოაქვს მეტი გამოცდილება და ცოდნა საკუთარი კომპანიისა და პროდუქტის შესახებ.

თუ დავაკვირდებით ქართული ტექნოლოგიური სტარტაპების საერთაშორისო ბაზრებზე ექსპანსიის არსებულ მაგალითებს, ვაწყდებით ტენდენციას რომ სტარტაპები უპირატესობას ანიჭებენ მეზობელ ქვეყნებში გასვლას. განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში თუ ისინი წარმოადგენენ, ისეთ სექტორებს რომლებიც სრულად დისტანციურად არ/ვერ ხორციელდება . ამ შემთხვევაში, გეოგრაფიული მდებარეობის გარდა, უპირატესობად მიიჩნევა ძლიერი ეკონომიკური კავშირები ამ ქვეყნებთან. გამომდინარე იქიდან, რომ ქართული ციფრული ბაზრები განვითარებადი ქვეყნის კვალობაზე საკმაოდ განვითარებულია, ეს ქმნის საინტერესო გამოცდილებას ადგილობრივი სტარტაპებისთვის. ეს გამოცდილება, ერთი მხრივ, სასარგებლოა, ხოლო, მეორე მხრივ, წინააღმდეგობადაც იქცევა ხოლმე სხვა, განსხვავებული ქვეყნის განვითარებად ბაზარზე გასვლისას.

ამასთანავე, რიგი სტარტაპები, მათი პროფილიდან გამომდინარე, მომხმარებლებს დისტანციურად ემსახურებიან მსოფლიოს ნებისმიერ რეგიონში, მნიშვნელოვანი დამატებითი ინვესტიციის გარეშე. ასევე, გვაქვს ტექნოლოგიური სტარტაპების მიერ ჩვენი რეგიონის მიღმა ქვეყნების ბაზრებით დაინტერესების გამოცდილება (მაგ.: Kernel-ის შესვლა ინდოეთისა და ფილიპინების ბაზრებზე). შესაბამისად, კვლევის მომდევნო ეტაპები შესაძლებელია შეეხოს საერთაშორისო ექსპანსიის პრობლემატიკის განხილვას, უკვე ვიწრო სექტორული მიმართულებით.

რეაქციის DIGITAL ECOSYSTEM DIGEST?

Digital Ecosystem Digest არის ყოველკვარტალური ელექტრონული კვლევითი ანგარიში, რომელიც გამოიცემა BTU-ს მეწარმეობისა და კვლევების ცენტრების ინიციატივით.

ანგარიში მიმოიხილავს მიმდინარე ტექნოლოგიურ და ინოვაციურ ტენდენციებს საქართველოს ციფრული ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორში და ფარავს ისეთ თემებს, როგორებიცაა: სტარტაპები ციფრულ ბიზნესში, ელექტრონული კომერციის ბაზრები, ციფრული პლატფორმები (B2B, B2C ან C2C), ფინტექ ტექნოლოგიები და ა.შ.

ანგარიშის მიზანია როგორც არსებული ინფორმაციის კონსოლიდაცია, ასევე ახალი პრაქტიკული ცოდნის გენერირება ციფრული ეკონომიკის შესახებ. ყოველი კვლევითი ანგარიშის თანაავტორები იქნებიან სხვადასხვა მკვლევრები.

მიმდინარე გამოცემის ავტორები არიან BTU-ს აფილირებული აკადემიური პერსონალი - ცოტნე ჟღენტი და ვახტანგ ჩქარეული, BTU-ს სტუდენტები - კესო იმედაშვილი და ლიკა ხანიკაშვილი.



DIGITAL

ECOSYSTEM DIGEST

