



საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის შეფასება: ტექნოლოგიური სტარტაპების
გადარჩენისა და მდგრადობის პერსპექტივები

რუსუდან ჩაჩანიძე

სადისერტაციო ნაშრომი შესრულებულია საქართველოს უნივერსიტეტის ბიზნესის
და ადმინისტრაციულ მეცნიერებათა სკოლის ბიზნესის ადმინისტრირების
დოქტორის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

ხელმძღვანელი - პროფესორი, ეკა გეგეშიძე

თბილისი

2026

ანოტაცია

ნაშრომი იკვლევს საქართველოს სტარტაპეკოსისტემას ბიზნესის განვითარების პერსპექტივიდან და ფოკუსირდება ადრეული ეტაპის სტარტაპების მდგრადობაზე, მათი გადარჩენის კოეფიციენტზე. ასევე, ნაშრომი იკვლევს გარემო ფაქტორებს, რომლებიც გავლენას ახდენენ სტარტაპების ზრდისა და ბაზარზე დარჩენის უნარზე. კვლევის მიზანია გაანალიზდეს და შეფასდეს, რამდენად ეფექტურად უზრუნველყოფს საქართველოს სტარტაპეკოსისტემა სტარტაპების ჩამოყალიბებას, ეფექტიან ოპერირებასა და მასშტაბირებას და როგორ აისახება ეკოსისტემის სტრუქტურა სტარტაპების წარმატებასა თუ წარუმატებლობაზე.

კვლევაში წარმოდგენილია სამი ძირითადი ჰიპოთეზა: H1 (ქსელური) - არასაკმარისი ნეთვორქინგი და სამმაგი სპირალის სუსტი კავშირები ზღუდავს ეკოსისტემის განვითარებას, H2 (კაპიტალის) - სიდ დაფინანსებიდან სერია A-მდე არსებული კაპიტალის ნაპრალი ამცირებს გადარჩენის კოეფიციენტს და H3 (კომპეტენციის) - დამფუძნებელთა კომპეტენციების ნაკლებობა უარყოფითად მოქმედებს სტარტაპების ეფექტიანობაზე.

კვლევაში გამოყენებულია თვისებრივი და რაოდენობრივი ანალიზის მეთოდები. კვლევა ასევე მოიცავს მეორად მონაცემებს, საერთაშორისო ორგანიზაციების ანგარიშებს, სახელმწიფო სტარტაპპროგრამების დოკუმენტაციასა და ბიზნესის მხარდამჭერი ინსტიტუტების მასალებს. თეორიული ჩარჩო ეყრდნობა მეწარმეობის ეკოსისტემის კონცეფციას, სადაც სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობა განხილულია როგორც ფინანსური ხელმისაწვდომობის, მენტორობის, ბაზრებზე წვდომის, რეგულაციური გარემოსა და ადამიანურ კაპიტალს შორის სისტემური ურთიერთქმედების შედეგი.

ნაშრომის ემპირიული ნაწილი მოიცავს საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის ძლიერი და სუსტი მხარეების, ასევე, შესაძლებლობებსა და საფრთხეებს ანალიზს. გარდა ამისა, კვლევა მოიცავს ნაპრალების ანალიზს. ასეთი ანალიზი საშუალებას იძლევა შეფასდეს, თუ რამდენად შეესაბამება არსებული მხარდამჭერი მექანიზმები სტარტაპების ბიზნეს საჭიროებებს. სტარტაპები მოწყვლადები არიან განსაკუთრებით პირველი 3-5 წლის განმავლობაში, რა დროსაც წარუმატებლობის რისკი ყველაზე მაღალია. საქართველოს ეკოსისტემა შედარებულია სხვა მცირე და განვითარებადი ეკონომიკების მქონე ქვეყნებთან.

კვლევის შედეგები მიუთითებს, რომ მიუხედავად მზარდი აქტივობებისა და სახელმწიფო მხარდაჭერისა, საქართველოს ეკოსისტემა კვლავ აწყდება გამოწვევებს კერძო ინვესტიციების სიმწირის კუთხით. ასევე, მასშტაბირების შესაძლებლობების შეზღუდულობისა და გამოცდილ მეწარმეთა ნაკლებობის გამო. ეს ყოველივე უარყოფითად აისახება სტარტაპების გრძელვადიან სიცოცხლისუნარიანობაზე. კვლევების საფუძველზე ნაშრომი ასკვნის, რომ სტარტაპების წარმატების კოეფიციენტის გასაზრდელად აუცილებელია ეკოსისტემის უფრო მკაფიო ბიზნესზე ორიენტირებულობა და მეტი ფოკუსი არა მხოლოდ სტარტაპების შექმნაზე, არამედ მათ მდგრად ზრდასა და შენარჩუნებაზე.

საკვანძო სიტყვები: სტარტაპები, სტარტაპეკოსისტემა, გადარჩენის კოეფიციენტი, მეწარმეობა, საქართველო

Abstract

This thesis researches the Georgian startup ecosystem through a business development perspective. It has a strategic focus on the sustainability of early-stage ventures, their survival rates and the environmental determinants that shape their growth and market persistence. The study evaluates the effectiveness of the Georgian ecosystem in enabling the formation, operation and scaling of new enterprises. It analyzes how the structural architecture of the environment dictates overall startup outcomes.

The research is based on three hypotheses: H1 (Network): Insufficient networking infrastructure and fragmented Triple Helix linkages constrain systemic ecosystem development; H2 (Capital): The funding vacuum between Seed and Series A stages directly diminishes startup survival rates; H3 (Competency): Deficiencies in founders' competencies negatively impact operational efficiency and long-term viability.

The study employs a mixed-methods approach, combining qualitative and quantitative analyses. It includes reports from international organizations, governmental policy documentation, and materials from business support institutions. The theoretical framework is built on the Entrepreneurial Ecosystem concept, where startup survival is viewed as a result of systemic interactions between financial accessibility, mentorship, market reach, regulatory frameworks, and human capital.

The empirical component of the research features a SWOT and GAP analysis of the Georgian startup landscape. This approach allows an assessment of how well existing support mechanisms align with the actual business needs of startups during their first 3-5 years of existence. This is the critical phase where the risk of failure is highest. Georgia's ecosystem is compared to other small and emerging economies to identify the specific drivers influencing survival rates.

The findings show that despite a rising activity in state intervention, the Georgian ecosystem continues to face considerable barriers: a scarcity of private investment, restricted scaling infrastructure and a shortage of entrepreneurial and technical talent. These are the factors that challenge long-term sustainability. The thesis concludes that to encourage and increase success rates, a strategic change toward a more business-oriented developmental model is required. A model that prioritizes sustainable growth and market retention over the simple proliferation of new venture formations is needed.

Keywords: Startups, Startup Ecosystem, Survival Rate, Entrepreneurship, Georgia.

სარჩევი

ანოტაცია	2
Abstract	4
შესავალი	11
თავი 1. სტარტაპი და მისი თანამდროვე შეფასების თავისებურებები	26
1.1 სტარტაპის არსი და მნიშვნელობა	26
1.2 სტარტაპეკოსისტემის კონცეფცია	32
1.3 სტარტაპის გადარჩენის და წარმატების განმაპირობებელი ფაქტორები სტარტაპეკოსისტემებში:	34
1.4 გადარჩენის კოეფიციენტის დეტერმინანტები	37
1.5 ინდუსტრიული კონცენტრაცია და ქსელური ეფექტები	41
1.6 სამართლებრივი გარემო და საგადასახადო პოლიტიკა: დელავერის ფენომენი - სტარტაპეკოსისტემის გლობალური სტანდარტი	42
1.7 ბენჩმარკული ეკოსისტემები	52
1.8 სამეცნიერო ლიტერატურაში არსებული ცოდნის დანაკლისი	54
თავი 2. თეორიული ჩარჩო: სტარტაპეკოსისტემა, სამმაგი სპირალის და GEDI, როგორც სტარტაპების გადარჩენის და მასშტაბირების ანალიტიკური საფუძველი	56
2.1 ეკოსისტემური მიდგომა: რაოდენობიდან ხარისხსა გადასვლა	60
2.2 სამმაგი სპირალი (Triple Helix), როგორც ეკოსისტემის სტრუქტურული „ხერხემალი“	61
2.3 სახელმწიფოს როლი: „მეწარმე სახელმწიფო“ და პრაქტიკული რისკები სტარტაპების გადარჩენის კონტექსტში	63
2.4 GEDI/GEI: ეკოსისტემა და “ბოთლის ყელის ეფექტით” გამოწვეული დანაკარგი	64
2.5 სამმაგი სპირალის (Triple Helix) და GEDI/GEI-ის სინთეზი	67
2.6 მცირე ეკონომიკების სპეციფიკა	67
2.7 სამმაგი სპირალის კრიტიკა და შეზღუდვები სტარტაპების კვლევაში	68
2.8 GEDI/GEI და ეკოსისტემური ინდექსების კრიტიკა	69
2.9 ინსტიტუციური თეორია: ფორმალური და არაფორმალური ინსტიტუტების გავლენა სტარტაპეკოსისტემაზე	70
2.10 თეორიული ჩარჩოს კონსოლიდაცია: სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტი, როგორც სისტემური შედეგი	71
თავი 3. საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის ევოლუცია და სტრუქტურული ანალიზი	75
3.1. ეკოსისტემის ფორმირება (2014-2025) და სამმაგი სპირალის მოდელი	75
3.2 სახელმწიფო პოლიტიკა და ინსტიტუციური ჩარჩო: ინტერვენციის მოდელები და მათი ეფექტურობა (2014-2025)	79
3.3 საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის სტრატეგიული აუდიტი	92
3.4 საქართველოს და სხვა ეკოსისტემების შედარებითი ანალიზი: მოლდოვა, სომხეთი, აზერბაიჯანი, საბერძნეთი და ესტონეთი	96
3.5 სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტის დეტერმინანტები ქართულ ეკოსისტემაში	109
თავი 4. საქართველოს სტარტაპების გამოწვევები, შესაძლებლობები და განვითარების მოდელი	113

4.1 ემპირიული კვლევის მეთოდოლოგიური ჩარჩო, რაოდენობრივი და თვისებრივი ანალიზის საფუძვლები	113
4.2 მოდელი საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის გასაძლიერებლად	151
დასკვნები და რეკომენდაციები	158
მომავალი კვლევების მიმართულებები	161
გამოყენებული ლიტერატურა	166
ცხრილებისა და გრაფიკული გამოსახულებების სარჩევი	
ცხრილი 1. ქვეყნების სტარტაპეკოსისტემების შედარება	54
ცხრილი 3. სტარტაპექსელერატორები და მათი მახასიათებლები	77
ცხრილი 4. გრანტების პორტფელი (2024)	78
ცხრილი 5. არსებული ნაპრალები და რეკომენდებული ნაბიჯები	95
ცხრილი 6. სტარტაპეკოსისტემის საბაზისო მაჩვენებლები (შედარება)	96
დიაგრამა 1. ესტონეთი და საქართველო - კომპონენტური შედარება	98
ცხრილი 7. ბიზნესის რეგისტრაციის სიმარტივე და სისწრაფე (ესტონეთი/საქართველო)	100
ცხრილი 8. საგადასახადო პოლიტიკა (ესტონეთი/საქართველო)	100
ცხრილი 9. სახელმწიფო გრანტები და თანადაფინანსება	101
ცხრილი 10. გლობალური ხელმისაწვდომობა: e-Residency და სტარტაპ ვიზა	101
ცხრილი 11. ჯამური ცხრილი (საქართველოს და ესტონეთის შედარება)	101
დიაგრამა 2. მოლდოვა და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)	102
დიაგრამა 3. სომხეთი და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)	104
დიაგრამა 4. აზერბაიჯანი და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)	105
დიაგრამა 5. საბერძნეთი და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)	107
ცხრილი 12. სტარტაპის გადარჩენის ფაქტორები და მათი გავლენის ხარისხი	111
ცხრილი 13. გადარჩენის კოეფიციენტის შემცირების მიზეზების შეჯამება (Bottlenecks)	111
ცხრილი 14. სტარტაპების რაოდენობა სფეროების მიხედვით და მათი გადარჩენის პროგნოზირებული მაჩვენებლები	117
დიაგრამა 6. სტარტაპების განაწილება განვითარების ეტაპების მიხედვით	121
დიაგრამა 7. სერია A-ს მიღწევის კოეფიციენტი	122
დიაგრამა 8. დამფუძნებლების კომპეტენციები	123
დიაგრამა 9. ინსტიტუციური მხარდაჭერის დონეები	124
დიაგრამა 10. სტარტაპების სექტორული განაწილება	125

ცხრილი 15. ორი წარმატებული სტარტაპის შედარება	146
ცხრილი 16. კვლევის მიგნებები	149
ცხრილი 17. დღევანდელი სიტუაციისა და სასურველი მოდელის ანალიზი	153
დანართი N1,	163
დანართი N2,	164

ტერმინთა განმარტება:

სტარტაპი (Startup): ახლად დაარსებული, ტექნოლოგიური ან ინოვაციური ბიზნეს-ერთეული, რომელიც ხასიათდება სწრაფი ზრდის პოტენციალითა და გაურკვევლობის მაღალი ხარისხით.

სტარტაპეკოსისტემა (Startup Ecosystem): აქტორთა (მენარმეები, ინვესტორები, უნივერსიტეტები, სახელმწიფო) და მათ შორის არსებული ურთიერთქმედებების ერთობლიობა, რომელიც ხელს უწყობს ახალი ბიზნესების, სტარტაპების შექმნასა და განვითარებას.

სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტი (Survival rate): მაჩვენებელი, რომელიც გვიჩვენებს, დაარსებული სტარტაპების რა წილი რჩება აქტიური გარკვეული დროის შემდეგ (როგორც წესი, 3 ან 5 წლის განმავლობაში).

სამმაგი სპირალი (Triple Helix): ინოვაციის მოდელი, რომელიც აღწერს ურთიერთქმედებას უნივერსიტეტს (აკადემიური სექტორი), ინდუსტრიასა (ბიზნესი) და სახელმწიფოს შორის.

ბოთლის ყელის ეფექტი (Bottleneck): სისტემის კომპონენტი, რომელიც ზღუდავს მთლიანი ეკოსისტემის ეფექტიანობას. GEDI მეთოდოლოგიაში ეს არის ყველაზე სუსტი რგოლი, რომელიც აფერხებს ინდექსის ზრდას.

მინიმალური სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტი (Minimum Viable Product - MVP): პროდუქტის პირველადი ვერსია, რომელიც შეიცავს მხოლოდ ძირითად ფუნქციებს და განკუთვნილია ბაზრის რეაქციის შესამოწმებლად მინიმალური რესურსებით.

თანამშრომელთა წილობრივი მონაწილეობის გეგმა (Employee Stock Ownership Plan - ESOP): მექანიზმი, რომლის მეშვეობით კომპანია თანამშრომლებს სთავაზობს

მომავალში კომპანიის წილის შეძენის უფლებას, როგორც ნახალისების ინსტრუმენტს.

ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებელი (Key Performance Indicator - KPI): რაოდენობრივი მაჩვენებელი, რომელიც გამოიყენება ორგანიზაციის, პროცესის ან პროექტის წარმატების შესაფასებლად წინასწარ განსაზღვრული მიზნების მიმართ.

მარტივი შეთანხმება მომავალი წილის შესახებ (Simple Agreement for Future Equity - SAFE): სტანდარტიზებული საინვესტიციო ინსტრუმენტი, რომელიც ინვესტორს ანიჭებს უფლებას, მომავალში კომპანიის წილი მიიღოს დაფინანსების შემდეგი რაუნდის დროს, შეფასების დაუყოვნებელი განსაზღვრის გარეშე.

ვენჩურული კაპიტალი (Venture Capital): მაღალი რისკის მქონე ინვესტიცია, რომელიც ხორციელდება სტარტაპებში მათი წილის სანაცვლოდ.

ანგელოზი ინვესტორი (Angel Investor): კერძო პირი, რომელიც საკუთარ კაპიტალს აბანდებს სტარტაპის ადრეულ ეტაპზე (Seed stage).

დელავერის ფლიპი (Delaware Flip): იურიდიული პროცესი, რომლის დროსაც საქართველოში (ან სხვა ქვეყანაში) რეგისტრირებული კომპანია ხდება აშშ-ში, დელავერის შტატში რეგისტრირებული კორპორაციის შვილობილი კომპანია ინვესტიციის მოზიდვის მიზნით.

კაპიტალის განაწილების ცხრილი (Cap Table): დოკუმენტი, რომელიც ასახავს კომპანიის მფლობელობის სტრუქტურას, წილების პროცენტულ განაწილებასა და ინვესტორთა იერარქიას.

მკვდარი კაპიტალი (Dead Equity): კომპანიის წილები, რომლებიც ეკუთვნის პირებს, რომლებიც აღარ არიან აქტიურად ჩართულნი სტარტაპის მართვაში ან განვითარებაში, რაც აფერხებს შემდგომ ინვესტიციებს.

სიკვდილის ველი (valley of death): კრიტიკული პერიოდი სტარტაპის განვითარებაში, როდესაც საწყისი დაფინანსება (გრანტი, დამფუძნებლების პირადი სახსრები) უკვე ამოიწურა, მაგრამ კომპანია ჯერ კიდევ ვერ გამოიმუშავებს საკმარის შემოსავალს გადარჩენისთვის და ვერ იზიდავს შემდეგი ეტაპის ინვესტიციას.

ინტელექტუალური საკუთრება (Intellectual Property - IP): გონებრივი შემოქმედების შედეგი (გამოგონება, კოდი, დიზაინი, სავაჭრო ნიშანი), რომელიც დაცულია კანონმდებლობით.

სერია A (Series A Funding): სტარტაპის დაფინანსების ეტაპი, რომელიც მიმართულია ბიზნეს-მოდელის მასშტაბირებისა და ბაზარზე პოზიციების გამყარებისკენ. ეს ეტაპი წარმოადგენს გადასვლას ადრეული ეტაპის პროდუქტის ტესტირებიდან კომპანიის ზრდის ფაზაზე.

ცოდნის გადაღვრა (knowledge spillovers): პროცესი, რომლის დროსაც ერთი კომპანიის, უნივერსიტეტის ან კვლევითი ცენტრის მიერ შექმნილი ცოდნა და ინოვაცია გადადის სხვა აქტორებზე, ხშირად არაფორმალურად და უნებლიეთ.

მასშტაბირებადობა (scalability) - სტარტაპის კონტექსტში, უნარი, გაზარდოს შემოსავალი და მომხმარებელთა ბაზა ოპერაციული ხარჯების პროპორციული ზრდის გარეშე. სტარტაპის კონტექსტში ეს ნიშნავს, რომ პროდუქტი ან სერვისი შეიძლება მიეწოდოს გაცილებით მეტ მომხმარებელს იმავე ან მცირედ გაზრდილი ინფრასტრუქტურით

აბრევიატურების სია:

GITA - საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო (Georgia Innovation and Technology Agency).

GEDI - გლობალური სამეწარმეო და განვითარების ინდექსი (Global Entrepreneurship and Development Index).

GEI - გლობალური სამეწარმეო ინდექსი (Global Entrepreneurship Index).

MVP - მინიმალური სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტი (Minimum Viable Product).

VC - ვენჩურული კაპიტალი (Venture Capital).

IP - ინტელექტუალური საკუთრება (Intellectual Property).

ESOP - თანამშრომელთა წილობრივი მონაწილეობის გეგმა (Employee Stock Ownership Plan).

ICT - საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიები (Information and Communication Technologies).

ROI - ინვესტიციის უკუგების კოეფიციენტი (Return on Investment).

R&D - კვლევა და განვითარება (Research and Development).

KPI - ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებელი (Key Performance Indicator)

SAFE - მარტივი შეთანხმება მომავალი წილის შესახებ (Simple Agreement for Future Equity)

SWOT - ძლიერი და სუსტი მხარეების, შესაძლებლობებისა და საფრთხეების ანალიზი (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

GAP - ნაპრალი, სხვაობა, (Gap Analysis) ნაპრალების, ხარვეზების ანალიზი

SaaS - პროგრამული უზრუნველყოფა როგორც სერვისი (Software as a Service)

MAU - ყოველთვიურად აქტიური მომხმარებელი (Monthly Active Users)

CSAT - მომხმარებელთა კმაყოფილების მაჩვენებელი (Customer Satisfaction Score)

LP - შეზღუდული პარტნიორი (Limited Partner)

CES - სამომხმარებლო ელექტრონიკის გამოფენა (Consumer Electronics Show)

B2B - ბიზნესიდან ბიზნესისთვის (Business to Business)

DGCL - დელავერის კორპორაციული კანონმდებლობა (Delaware General Corporation Law).

შესავალი

თანამედროვე გლობალურ ეკონომიკაში სტარტაპები სულ უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ინოვაციური საქმიანობის, ტექნოლოგიური პროგრესისა და ეკონომიკური ზრდის ხელშეწყობის პროცესში. ისინი ახალი პროდუქტების, მომსახურებებისა და ბიზნესმოდელების შექმნის გზით ხელს უწყობენ ბაზრების ტრანსფორმაციას, კონკურენციის გაძლიერებასა და არსებული ეკონომიკური სექტორების სტრუქტურულ განახლებას. ციფრული ტექნოლოგიების სწრაფმა განვითარებამ და გლობალურ ბაზრებზე წვდომის ბარიერების შემცირებამ კიდევ უფრო გაზარდა სტარტაპების შესაძლებლობა, საქმიანობა მოკლე პერიოდში გააფართოონ და გავლენა მოახდინონ როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო ბიზნესგარემოზე.

სტარტაპი განიმარტება, როგორც ახლად დაარსებული ბიზნესი, რომელიც ქმნის ინოვაციურ პროდუქტს და აქვს სწრაფი ზრდის პოტენციალი (Ries/რიისი, 2011). სტარტაპები მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს ტექნოლოგიურ ინოვაციებსა და ეკონომიკურ ზრდას, ისინი ქმნიან ახალ სამუშაო ადგილებს, ზრდიან კონკურენციას და ხშირად ცვლიან დამკვიდრებულ წესებს ინდუსტრიებში (Audretsch, Keilbach, & Lehmann/აუდრეჩი, კაილბახი, ლემანი, 2006).

თანამედროვე ეკონომიკაში სტარტაპები ინოვაციური იდეების კომერციალიზაციის, ახალი ტექნოლოგიების გავრცელებისა და დასაქმების შესაძლებლობების შექმნის მნიშვნელოვან მექანიზმად განიხილება. მათი საქმიანობა გავლენას ახდენს როგორც ადგილობრივ, ისე საერთაშორისო ბაზრებზე. ეს შესაძლებლობა განსაკუთრებით გაიზარდა ციფრული ტრანსფორმაციის პირობებში, როდესაც ელექტრონული კომერცია, ციფრული პლატფორმები და დისტანციური მომსახურების მოდელები მნიშვნელოვნად ამცირებს ბაზარზე შესვლის გეოგრაფიულ და ტრანზაქციულ ბარიერებს. შესაბამისად, სტარტაპები ინოვაციური განვითარების, პროდუქტიულობის ზრდისა და ეკონომიკის სტრუქტურული განახლების ერთ-ერთ მნიშვნელოვან მამოძრავებელ ძალად გვევლინება (Bosma & Kelley/ბოსმა და კელი, 2019).

მიუხედავად ეკონომიკური და ინოვაციური პოტენციალისა, სტარტაპების საქმიანობა მაღალი რისკითა და გაურკვევლობით ხასიათდება. მათი მნიშვნელოვანი ნაწილი ვერ აღწევს მდგრადი განვითარების ეტაპს და საქმიანობას არსებობის პირველი ხუთი წლის განმავლობაში წყვეტს (Huang & Brown/ჰუანგი და ბრაუნი, 2019).

სტარტაპების წარუმატებლობა შეიძლება დაკავშირებული იყოს ბაზრის მოთხოვნის არასათანადო შეფასებასთან, არასაკმარის ფინანსურ რესურსებთან, მენეჯერული და ტექნოლოგიური კომპეტენციების დეფიციტთან, არამდგრად ბიზნესმოდელთან ან პროდუქტის ბაზარზე შეუსაბამო დროს წარდგენასთან. აღნიშნულიდან გამომდინარე, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება იმ ინდივიდუალური, ორგანიზაციული და ინსტიტუციური ფაქტორების შესწავლას, რომლებიც განსაზღვრავს სტარტაპის გადარჩენის, ზრდისა და გრძელვადიანი წარმატების შესაძლებლობას.

სტარტაპის ჩამოყალიბებასა და განვითარებაზე არსებით გავლენას ახდენს ის სამეწარმეო ეკოსისტემა, რომელშიც იგი ფუძნდება და ფუნქციონირებს. სტარტაპეკოსისტემა შეიძლება განიმარტოს როგორც ურთიერთდაკავშირებული აქტორების, ინსტიტუტების, რესურსებისა და ფორმალური თუ არაფორმალური ურთიერთობების ერთობლიობა, რომელიც ინოვაციური სამეწარმეო საქმიანობის წარმოშობასა და განვითარებას უზრუნველყოფს. ეკოსისტემის ძირითადი აქტორებია სტარტაპის დამფუძნებლები და გუნდები, ინვესტორები, ფინანსური ინსტიტუტები, ინკუბატორები და აქსელერატორები, უნივერსიტეტები და კვლევითი ორგანიზაციები, პროფესიული და ბიზნესგაერთიანებები, მსხვილი კომპანიები და სახელმწიფო უწყებები. ამ აქტორებს შორის თანამშრომლობა, ცოდნისა და გამოცდილების გაცვლა და რესურსების ურთიერთდაკავშირება ქმნის გარემოს, რომელიც ხელს უწყობს ახალი საწარმოების ჩამოყალიბებას, მასშტაბირებასა და ბაზარზე დამკვიდრებას (Feld/ფილდი, 2012).

ეკოსისტემის ეფექტიანობა მხოლოდ ცალკეული ორგანიზაციებისა და რესურსების არსებობით არ განისაზღვრება. გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს აქტორებს შორის კავშირების ინტენსივობას, თანამშრომლობის ხარისხს, ნდობასა და კოორდინაციის მექანიზმებს. განვითარებული ეკოსისტემა სტარტაპებს უადვილებს ადგილობრივ და საერთაშორისო ბაზრებზე წვდომას, დაფინანსების მოზიდვას, კვალიფიციური ადამიანური კაპიტალის მოძიებას, ტექნოლოგიური და კვლევითი ცოდნის გამოყენებას, მენტორებთან და ბიზნესპარტნიორებთან ურთიერთობის ჩამოყალიბებას. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სოციალური და პროფესიული ქსელების არსებობა, რადგან ისინი სტარტაპებს ინფორმაციის, ცოდნის, რეპუტაციული მხარდაჭერისა და ახალი შესაძლებლობების მიღებაში ეხმარება. აღნიშნული რესურსები კრიტიკულად მნიშვნელოვანია როგორც სტარტაპის საწყის ეტაპზე გადარჩენისთვის, ისე შემდგომი ზრდისა და მასშტაბირებისთვის (Isenberg/აიზენბერგი, 2011).

სტარტაპის წარმატება მრავალფაქტორული მოვლენაა და დამოკიდებულია როგორც მის შიდა შესაძლებლობებზე, ისე გარე გარემოს მახასიათებლებზე. შიდა ფაქტორებს მიეკუთვნება დამფუძნებლის სამეწარმეო გამოცდილება და კომპეტენციები, გუნდის პროფესიული მრავალფეროვნება, ორგანიზაციული მოქნილობა, ინოვაციური პროდუქტი, სიცოცხლისუნარიანი ბიზნესმოდელი და რესურსების ეფექტიანი მართვა. გარე ფაქტორებს შორის მნიშვნელოვანია მომხმარებელთა მოთხოვნა, კონკურენტული გარემო, დაფინანსებაზე წვდომა, საკანონმდებლო და მარეგულირებელი პირობები, ტექნოლოგიური ინფრასტრუქტურა და ეკოსისტემის ინსტიტუციური მხარდაჭერა. ამასთანავე, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება ბაზარზე შესვლის დროის სწორად განსაზღვრას, ე.წ. „თაიმიנגს“. პროდუქტის ან მომსახურების ბაზარზე ნაადრევად წარდგენამ შეიძლება გამოიწვიოს მომხმარებელთა და ინფრასტრუქტურის მოუმზადებლობა, ხოლო დაგვიანებულმა შესვლამ - კონკურენტული უპირატესობის დაკარგვა.

მიუხედავად იმისა, რომ სამეცნიერო ლიტერატურაში ფართოდ არის განხილული დამფუძნებლის, გუნდის, ბიზნესმოდელისა და დაფინანსების როლი, ჯერ კიდევ არასაკმარისად არის შესწავლილი, თუ როგორ აისახება სტარტაპეკოსისტემის ცალკეული კომპონენტები და მათ შორის ურთიერთქმედება სტარტაპების გადარჩენის მაჩვენებელზე (Aulet & Murray/ოლე და მიურეი, 2013). ეკოსისტემის შედეგიანობაზე გავლენას ახდენს სოციალური და პროფესიული კავშირების სიმტკიცე, ფინანსური და ინტელექტუალური რესურსების ხელმისაწვდომობა, ცოდნის გავრცელების მექანიზმები, ინსტიტუციური ნდობა და რეგულაციების ხარისხი. მხარდამჭერმა რეგულაციებმა, განვითარებულმა საინვესტიციო გარემომ და აქტორებს შორის ეფექტიანმა თანამშრომლობამ შეიძლება შეამციროს სტარტაპის განვითარების რისკები, ხოლო ეკოსისტემის ფრაგმენტულობამ, კოორდინაციის ნაკლებობამ და ფინანსურ რესურსებზე შეზღუდულმა წვდომამ მისი გადარჩენისა და ზრდის შესაძლებლობები მნიშვნელოვნად შეაფერხოს (Stam & Spiegel/სტამი და შპიგელი, 2016).

ამრიგად, სტარტაპების გადარჩენისა და წარმატების შესწავლა მოითხოვს არა მხოლოდ ცალკეული საწარმოს შიდა მახასიათებლების, არამედ იმ ფართო ეკოსისტემური გარემოს ანალიზსაც, რომელშიც იგი საქმიანობს. განსაკუთრებული კვლევითი მნიშვნელობა ენიჭება იმის დადგენას, თუ რომელი ეკოსისტემური აქტორები, რესურსები და ურთიერთქმედების მექანიზმები ახდენს ყველაზე მნიშვნელოვან გავლენას სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობაზე. აქტორებს შორის

კავშირებისა და მათი გავლენის ემპირიული შესწავლა სტარტაპების გადარჩენის მაჩვენებელზე სამეწარმეო ეკოსისტემების კვლევის ერთ-ერთ აქტუალურ მიმართულებად რჩება (Stam/სტამი, 2015).

ბოლო წლებში საქართველოში განხორციელდა არაერთი სახელმწიფო, კერძო და საერთაშორისო ინიციატივა, რომელიც მიმართული იყო ადგილობრივი სტარტაპეკოსისტემის გაძლიერების, ინოვაციური მეწარმეობის წახალისებისა და ახალი კომპანიების შექმნის ხელშეწყობისკენ. აღნიშნული პროცესები კვლავაც გრძელდება, თუმცა მათი ეფექტიანობის სიღრმისეული შეფასება განსაკუთრებულ მნიშვნელობას იძენს. განხორციელებული ღონისძიებების სისტემური ანალიზი აუცილებელია როგორც უკვე მიღწეული შედეგებისა და არსებული შეზღუდვების ობიექტურად შესაფასებლად, ისე სტარტაპეკოსისტემის შემდგომი განვითარების ეფექტიანი და მტკიცებულებებზე დაფუძნებული სტრატეგიების შესამუშავებლად.

სტარტაპის წარმატება მრავალი ინდივიდუალური, ორგანიზაციული და ინსტიტუციური ფაქტორის ურთიერთქმედებით განისაზღვრება, თუმცა ცალკეული კომპონენტების არსებობაზე მეტად მნიშვნელოვანი შეიძლება იყოს ეკოსისტემის საერთო ფუნქციონალური სიჯანსაღე. ეს უკანასკნელი გულისხმობს ფინანსური, ადამიანური, ინტელექტუალური და ტექნოლოგიური რესურსების ხელმისაწვდომობას, მხარდამჭერი ინსტიტუტების ეფექტიან მუშაობას, აქტორებს შორის თანამშრომლობის ხარისხსა და ხელსაყრელ მარეგულირებელ გარემოს. შესაბამისად, ეკოსისტემის ინტეგრირებულმა და კოორდინირებულმა ფუნქციონირებამ შეიძლება არსებითი გავლენა მოახდინოს სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობასა და გრძელვადიანი წარმატების შესაძლებლობაზე.

სტარტაპეკოსისტემასა და სტარტაპების გადარჩენის მაჩვენებელს შორის ურთიერთკავშირი კომპლექსური და მრავალგანზომილებიანია. განვითარებული და მდგრადი ეკოსისტემა ამცირებს სტარტაპებისთვის დამახასიათებელ საწყის გაურკვევლობას, ზრდის მათ წვდომას დაფინანსებაზე, ცოდნაზე, პროფესიულ ქსელებზე, კვალიფიციურ ადამიანურ რესურსებსა და ბაზრებზე. აღნიშნული ფაქტორები, თავის მხრივ, ხელს უწყობს სტარტაპების ადაპტაციური შესაძლებლობების გაძლიერებას, რესურსების ეფექტიან გამოყენებასა და კრიზისული ეტაპების გადალახვას. წარმატებული საერთაშორისო ეკოსისტემების გამოცდილება მიუთითებს, რომ ეკოსისტემის ხარისხსა და სტარტაპების გადარჩენის მაჩვენებლებს შორის კავშირი არა მხოლოდ კონცეპტუალურად დასაბუთებული, არამედ ემპირიულად და რაოდენობრივი მეთოდებით გაზომვადიცაა.

კვლევის ფარგლებში განისაზღვრა ეკოსისტემის მნიშვნელოვანი კომპონენტები, რომელთა ურთიერთქმედებაც ყველაზე დიდი გავლენას ახდენს მის სიჯანსაღეზე, რომლებიცაა:

1. ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია ხელმისაწვდომობა დაფინანსებაზე. განვითარებული სტარტაპეკოსისტემაში, როგორც წესი, მრავალი სხვადასხვა ტიპის ინვესტორია, რომლებიც უზრუნველყოფენ საჭირო დაფინანსებას სტარტაპის განვითარების ყველა ეტაპზე.
2. სახელმწიფო გრანტებმა, სუბსიდიებმა, მთავრობის მხარდაჭერამ და ფინანსურმა წახალისებამ შეიძლება გადამწყვეტი როლი შეასრულოს დაფინანსების ხელმისაწვდომობაზე, განსაკუთრებით ისეთ ეკოსისტემებში სადაც კერძო კაპიტალის ნაკლებობაა.
3. მრავალი ავტორი აღნიშნავს მენტორების ქსელისა და ქომიუნიტის (ცოდნა და კონტაქტები) მნიშვნელობასაც. ინკუბატორები და აქსელერაციის პროგრამები სთავაზობს სტარტაპებს მენტორობას, რესურსებს და რაც მთავარია, საჭირო კავშირებს. ეს კავშირები, ხშირად, სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია მათი ზრდისა და გადარჩენისთვის. ჯანსაღი ეკოსისტემის პირობებში სტარტაპებს აქვთ კავშირი ინდუსტრიის ექსპერტებთან, პოტენციურ პარტნიორებსა და მომხმარებლებთან, რაც ხელს უწყობს ბიზნესის განვითარებას და ბაზარზე წვდომას. სამეწარმეო კულტურა, რომელიც წახალისებს ინოვაციებს და იღებს წარუმატებლობას, როგორც სასწავლო პროცესის ნაწილს, მნიშვნელოვნად მოქმედებს სტარტაპის მდგრადობასა და გადარჩენაზე. არანაკლებ მნიშვნელოვანია საზოგადოების მხარდაჭერა. საზოგადოება, რომელიც ხელს უწყობს თანამშრომლობას და კომუნიკაციას, ხელს უწყობს ცოდნის და რესურსების გაზიარებას და სარგებელი მოაქვს ეკოსისტემის ყველა მონაწილისთვის.
4. არანაკლებ მნიშვნელოვანია ტალანტების ბაზა ეკოსისტემაში. ძლიერი ეკოსისტემა იზიდავს და ინარჩუნებს ნიჭიერ სამუშაო ძალას. ტექნოლოგიების, მარკეტინგის, ფინანსების და სხვა კრიტიკულ სფეროებში გამოცდილი პროფესიონალების ხელმისაწვდომობა ხელს უწყობს სტარტაპების ზრდას. უნივერსიტეტებთან და კვლევით დაწესებულებებთან კოლაბორაციას შეუძლია უზრუნველყოს ეკოსისტემაში ინოვაციური იდეების სტაბილური შემოდინება.

5. რელევანტური მხარდამჭერი სერვისები აძლიერებს სტარტაპეკოსისტემას. ხელმისაწვდომ და საიმედო იურიდიულ, საბუღალტრო და სხვა პროფესიონალურ სერვისებზე წვდომა სტარტაპებს ეხმარება მარეგულირებელი მოთხოვნებისა და ფინანსური მენეჯმენტის ნავიგაციაში. ასევე, საერთო სამუშაო სივრცეები უზრუნველყოფს არა მხოლოდ ფიზიკურ მდებარეობას, არამედ თანამოაზრე მეწარმეების საზოგადოებასაც.
6. სტარტაპების წარმატებაში დიდი როლი აქვს ბიზნესებისა და ინდუსტრიის განვითარების დონეს და კორპორაციულ ჩართულობას. მსხვილი ბიზნესები ან ქვეყნისთვის მნიშვნელოვან ინდუსტრიაში მომუშავე, თუნდაც საშუალო ბიზნესები, უზრუნველყოფენ ღირებულ რესურსებს, როგორცაა მენტორობა, დაფინანსება და საჭირო კონტაქტების შესაძლებლობები, რაც აუცილებელია სტარტაპების განვითარებისთვის. ეს ბიზნესები ხშირად მოქმედებენ როგორც წამყვანი ინსტიტუტები, ხელს უწყობენ ინოვაციებს, სტარტაპებთან თანამშრომლობით და ეხმარებიან მათ ფართო მიწოდების ჯაჭვებში ინტეგრირებაში.
7. ხელსაყრელი მარეგულირებელი გარემო, რომელიც ამცირებს ბიუროკრატიულ დაბრკოლებებს და უზრუნველყოფს საგადასახადო შეღავათებს, შეიძლება მნიშვნელოვნად იმოქმედოს სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტზე. ასევე, გადამწყვეტია ზოგადი ეკონომიკური სტაბილურობა და ხელსაყრელი მაკროეკონომიკური პირობები.

ემპირიული კვლევები, ხშირად, აჩვენებს, რომ ნაკლებად განვითარებულ ეკოსისტემებთან შედარებით, ჯანსაღ ეკოსისტემებში, სტარტაპებს, სადაც ძლიერი მხარდამჭერი სისტემები არსებობს, აქვთ გადარჩენის მაღალი მაჩვენებლები. სილიკონის ველი აშშ-ში, ბენგალურ ინდოეთში და თელ-ავივი ისრაელში არის ეკოსისტემების მაგალითები, სადაც სტარტაპებს აქვთ გადარჩენის მაღალი მაჩვენებელი ზემოთ აღნიშნული ფაქტორების გამო. ასეთი გლობალური პერსპექტივის მქონე ეკოსისტემები ეხმარება სტარტაპებს გაფართოვდნენ ადგილობრივი ბაზრების მიღმა.

აქტუალობა

წარმატებული მაგალითების შემდეგ, სტარტაპეკოსისტემის კონცეფციამ პოპულარობა მოიპოვა მთელს მსოფლიოში. ქალაქები ცდილობენ გაიმეორონ ისეთი ცნობილი სტარტაპ-ჰაბების წარმატება, როგორცაა სილიკონ-ველი და თელ-ავივი.

ეს ეკოსისტემები, როგორც წესი, მოიცავს აქტორთა ქსელს, მეწარმეებს, ვენჩურული კაპიტალის ორგანიზაციებს, საგანმანათლებლო დაწესებულებებს და სახელმწიფო ინსტიტუტებს, რომლებიც ურთიერთქმედებენ კომპლექსურ გარემოში და ხელს უწყობენ ინოვაციას (Feldman & Zoller/ფელდმანი და ზოლერი, 2012).

საქართველო, მიუხედავად მისი შედარებით მცირე ზომისა, სულ უფრო და უფრო ხშირად ჩნდება სტარტაპეკოსისტემის გლობალურ არენაზე. თუმცა, ქართული სტარტაპეკოსისტემა ჯერ კიდევ არაა ჩამოყალიბებული და საჭიროებს კვლევებს მისი დინამიკის და ზრდის პოტენციალის შესაფასებლად. საქართველოს სტარტაპგარემოს შესწავლამ შეიძლება შექმნას ღირებული ცოდნა იმისა, თუ როგორ შეუძლიათ მცირე ეკოსისტემებს განავითარონ თავიანთი სამეწარმეო შესაძლებლობები..

ქართული სტარტაპეკოსისტემა მოიცავს სხვადასხვა აქტორს, მათ შორის სტარტაპების დამფუძნებლებს, ვენჩურული კაპიტალის ორგანიზაციებს, აქსელერატორებს, ინკუბატორებს, უნივერსიტეტებსა და სახელმწიფო უწყებებს. სამთავრობო ინსტიტუტები, როგორიცაა ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო (GITA) და “აწარმოე საქართველო” გადამწყვეტ როლს ასრულებენ სტარტაპებისთვის ხელსაყრელი გარემოს ხელშეწყობაში, ისეთი ინიციატივების მეშვეობით, როგორიცაა გრანტები, ტრენინგპროგრამები და ინფრასტრუქტურის განვითარება (საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო 2020).

მიუხედავად პოზიტიური ცვლილებებისა, ქართული სტარტაპები მაინც არაერთ სირთულეს აწყდებიან. ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა არის შეზღუდული ხელმისაწვდომობა სარისკო კაპიტალზე, ასევე, საერთაშორისო ბაზარზე გასვლისა და მასშტაბირების სირთულეები და შედარებით მცირე ზომის შიდა ბაზარი. ასევე, საჭიროა მეტი კოორდინირებული ძალისხმევა მხარდამჭერი ეკოსისტემის გასაძლიერებლად (UNDP/გაეროს განვითარების პროგრამა, 2019).

საქართველოს მთავრობამ სტარტაპეკოსისტემის სტიმულირების მიზნით რამდენიმე პროექტს ახორციელებს; სტარტაპების დაფინანსება, ტექნოლოგიური პარკების და ინოვაციური ჰაბების მშენებლობა, საერთაშორისო თანამშრომლობის ხელშეწყობა და ახალი რეგულაციების შემოღება სტარტაპების მხარდასაჭერად. ასევე გაეშვა მცირე ბიზნესის და სტარტაპების მხარდამჭერი პროგრამები „აწარმოე საქართველოში“ და „სტარტაპ საქართველო“ (აწარმოე საქართველო, 2020).

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველო შედარებით პატარა ქვეყანაა, გლობალურ სტარტაპარენაზე მაინც მოახერხა თავისი კვალის დამჩნევა. ეკოსისტემის ეს ზრდა შეიძლება მეწეროს რამდენიმე ფაქტორს: მთავრობის მხარდამჭერი პოლიტიკა, მზარდი ტექნიკური ტალანტი და სტარტაპებისთვის ღონისძიებებისა და სამუშაო სივრცეების მზარდი რაოდენობა (მსოფლიო ბანკი, 2020). მაგალითად, სერია A-ს მიღწევის მაჩვენებელი ქართული სტარტაპები (14%) vs გლობალური ბენჩმარკი (37.5%). ნაპრაღი - 23.5 პროცენტული პუნქტია. Carta. (2025)

მიუხედავად მრავალი, მნიშვნელოვანი წინ გადადგმული ნაბიჯისა, სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტი დაბალია და ისინი კვლავ რჩებიან მნიშვნელოვანი, ადგილობრივი გარემოსთვის დამახასიათებელი გამოწვევების წინაშე, კერძოდ:

1. საქართველოს სტარტაპეკოსისტემა არ არის მჭიდროდ დაკავშირებული გლობალურ ეკოსისტემასთან, შესაბამისად, არ არის ადგილზე საჭირო კონტაქტების დამყარების შესაძლებლობა.
2. სტარტაპების განვითარების საწყის ეტაპზე, როცა ისინი ჯერ ძალიან მაღალრისკიანი ბიზნესები არიან, არ აქვთ ხელმისაწვდომობა კაპიტალზე, კერძოდ ანგელოზ ინვესტორთა დაფინასებასა და ვენჩორულ ფონდებზე.
3. ადგილობრივი გარემოში არ მოიპოვება ის საჭირო კომპეტენციები, რომლების სტარტაპის დამფუძნებლებსა თუ სხვა თანამშრომლებს ჭირდებათ, განვითარების თუნდაც საწყის ეტაპზე.

კვლევის კითხვა და ჰიპოთეზები

კვლევის ცენტრალური კითხვა: რა ფაქტორები აფერხებს საქართველოში სტარტაპეკოსისტემის ჯანსაღ განვითარებას და სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტის ზრდას?

კვლევის ჰიპოთეზები:

H1 (ქსელური ჰიპოთეზა): არასაკმარისი ნეთვორქინგის ინფრასტრუქტურა და სუსტი კავშირები აკადემიას, ინდუსტრიასა და ხელისუფლებას შორის ზღუდავს ეკოსისტემის განვითარებას. დომინანტური ინდუსტრიული კლასტერის არარსებობა ამცირებს ცოდნის გადანერგვისა და კოლაბორაციული ინოვაციების შესაძლებლობებს.

H2 (კაპიტალის ჰიპოთეზა): ადრეული ეტაპის კაპიტალზე შეზღუდული წვდომა და ფინანსური წყვეტები განვითარების კრიტიკულ საფეხურებზე (დაფინანსების სიდ ეტაპიდან (seed), სერია A-ზე გადასვლა) ამცირებს სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტსა და მასშტაბირების პოტენციალს.

H3 (კომპეტენციის ჰიპოთეზა): დამფუძნებელთა კომპეტენციების ნაკლებობა - რაც მოიცავს ტექნიკურ ექსპერტიზას, ბიზნესის მართვის უნარებს და საერთაშორისო ბაზრების ცოდნას - ნეგატიურ გავლენას ახდენს სტარტაპების ეფექტიანობასა და გადარჩენაზე.

ეს ჰიპოთეზები წარმოადგენენ ეკოსისტემის ფუნქციონირების ურთიერთდაკავშირებულ განზომილებებს. კვლევა შეისწავლის მათ ინდივიდუალურ და კომბინირებულ გავლენას ეკოსისტემის სიჭანსაღესა და სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტზე.

კვლევის მიზანი და ამოცანები

კვლევის მიზანია საქართველოში სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტზე მოქმედი ეკოსისტემური ნაპრალების დიაგნოსტიკა და საერთაშორისო საუკეთესო პრაქტიკის (ბენჩმარკინგის) საფუძველზე, ქვეყნის კონტექსტზე ადაპტირებული განვითარების მოდელის შემუშავება.

კვლევის ამოცანები:

1. სტრუქტურული ანალიზი: სტარტაპეკოსისტემების ფუნქციონირების სისტემური შეფასება, ინდუსტრიული კონცენტრაციისა და ქსელური სიმჭიდროვის როლის გამოკვეთით.
2. დიაგნოსტიკური შეფასება: საქართველოში სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტზე მოქმედი ფაქტორების იდენტიფიცირება და კაპიტალზე, კომპეტენციებსა და ქსელებზე წვდომის გავლენის ანალიზი.
3. სექტორული კვლევა: სხვადასხვა სექტორსა და განვითარების ეტაპზე მყოფი ქართული სტარტაპების წინაშე არსებული სპეციფიკური გამოწვევების იდენტიფიცირება.
4. მოდელირება: საერთაშორისო ეკოსისტემების (ესტონეთი, ისრაელი და სხვ.) საუკეთესო პრაქტიკის სინთეზის საფუძველზე, საქართველოზე ადაპტირებული ეკოსისტემის სტრატეგიული მოდელის შემუშავება.

საჭიროა დაზუსტდეს, რომ წინამდებარე კვლევაში „გადარჩენის კოეფიციენტი“ და სერია A-მდე მისვლის მაჩვენებელი გამოყენებულია როგორც

ურთიერთდაკავშირებული, თუმცა არაიდენტური ცნებები: გადარჩენა აღნიშნავს სტარტაპის ფორმალურ არსებობას, ხოლო სერია A-მდე მისვლა - მასშტაბირებადი ზრდის ინდიკატორს. საქართველოს ეკოსისტემის ახალგაზრდა ასაკის გამო (სისტემური მონაცემები ხელმისაწვდომია 2014 წლიდან), 5- ან 10-წლიანი კოჰორტული გადარჩენის ანალიზი შეზღუდულია საკმარისი გრძელვადიანი მონაცემების ნაკლებობის გამო; შესაბამისად, სერია A-მდე მისვლა გამოყენებულია პრაქტიკულ ინდიკატორად, ვინაიდან ადგილობრივი ზრდის კაპიტალის სიმცირის პირობებში სერია A-ს გარეშე გადარჩენილი სტარტაპი ხშირად ფორმალურად აქტიური, მაგრამ არამასშტაბირებადია. ორი ცნების ზუსტი გამიჯვნა და დამოუკიდებელი გაზომვა მომავალი, გრძელვადიანი კვლევისთვის საინტერესო მომართულებაა.

კვლევის მეთოდოლოგია

წინამდებარე ნაშრომი ეფუძნება შერეულ კვლევით სტრატეგიას, რომელიც აერთიანებს თეორიულ და ემპირიულ ანალიზს. კვლევის თეორიულ საფუძველს წარმოადგენს სამმაგი სპირალის მოდელი (Etzkowitz & Leydesdorff/ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი, 2000), GEDI/GEI ინდექსის მეთოდოლოგიური ჩარჩო (Ács, Szerb & Autio/აქსი, შერბი და აუტიო, 2014) და ინსტიტუციური თეორია (North/ნორსი, 1990; Williamson/უილიამსონი, 2000). კვლევა აგებულია აღწერით-ანალიტიკურ დიზაინზე და ფოკუსირებულია ტექნოლოგიურ სტარტაპებზე, რომელთა გადარჩენის კოეფიციენტი პირდაპირ კავშირშია მაღალტექნოლოგიური ეკოსისტემის სპეციფიკურ რესურსებთან.

კვლევა მოიცავს ოთხ ურთიერთდაკავშირებულ ეტაპს: კაბინეტურ კვლევას, შედარებით ანალიზს, კონკრეტული ქეისების შესწავლასა და სტარტაპების პროფილირებას. კაბინეტური კვლევა მოიცავს თეორიული და ემპირიული ლიტერატურის კრიტიკულ მიმოხილვასა და კონცეპტუალური ჩარჩოს ფორმირებას. შედარებითი ანალიზი ადარებს საქართველოსა და ხუთი საერთაშორისო ეკოსისტემას და ახდენს ძირითადი პარამეტრების შეპირისპირებას. კონკრეტული ქეისების სიღრმისეული შესწავლა მოიცავს წარმატებული ეკოსისტემების ინსტიტუციური პრაქტიკების ანალიზს, ხოლო პროფილირება გულისხმობს ქართული სტარტაპების მონაცემთა წყაროების საფუძველზე გადარჩენის განმაპირობებელი ფაქტორების ემპირიულ გამოყოფას.

კვლევა ეფუძნება ეკონომიკური კვლევის კლასიკურ ლოგიკას - დაკვირვება, თეორიული განზოგადება და განმეორებითი ემპირიული დაკვირვება. კვლევის

საწყის ეტაპზე ხდება სტარტაპეკოსისტემაში არსებული ფაქტობრივი მდგომარეობის, ტენდენციებისა და პრობლემური ასპექტების გამოვლენა. პირველადი დაკვირვებების საფუძველზე განისაზღვრება კვლევის ძირითადი ცვლადები, ფორმულირდება თეორიული ვარაუდები და დგინდება სტარტაპების გადარჩენასა და მასშტაბირებაზე შესაძლო გავლენის მქონე ფაქტორები. შემდგომ ეტაპზე აღნიშნული თეორიული დაშვებები მოწმდება ემპირიული მონაცემების, განმეორებითი დაკვირვებისა და მიღებული შედეგების შედარებითი ანალიზის საფუძველზე.

კვლევაში ასევე გამოიყენება „სხვა თანაბარ პირობებში“ (*ceteris paribus*) პრინციპი, რომელიც გულისხმობს კონკრეტულ ფაქტორსა და შედეგობრივ ცვლადს შორის კავშირის შეფასებას სხვა მნიშვნელოვანი გარემოებების შედარებითი უცვლელობის დაშვებით. მაგალითად, დაფინანსებაზე წვდომის გავლენის შეფასებისას ანალიტიკურად იგულისხმება, რომ გუნდის კომპეტენცია, ბაზრის მდგომარეობა, ბიზნესმოდელის ხარისხი და სხვა შესაბამისი ფაქტორები უცვლელია. აღნიშნული მიდგომა შესაძლებელს ხდის ცალკეული ეკოსისტემური ფაქტორების გავლენის შედარებით მკაფიოდ გამიჯვნას, თუმცა კვლევა ითვალისწინებს, რომ რეალურ ეკონომიკურ გარემოში ეს ფაქტორები ერთმანეთთან მჭიდროდ არის დაკავშირებული და მათი სრული იზოლირება პრაქტიკულად შეუძლებელია.

ამრიგად, კვლევის ლოგიკა ციკლურ ხასიათს ატარებს: ემპირიული დაკვირვება საფუძვლად ედება თეორიული ვარაუდების ჩამოყალიბებას, ხოლო თეორია შემდგომი დაკვირვებისა და მონაცემთა ანალიზის გზით მოწმდება, ზუსტდება ან გადაიხედება. ასეთი მიდგომა უზრუნველყოფს თეორიულ მსჯელობასა და ემპირიულ მტკიცებულებებს შორის თანმიმდევრულ კავშირს.

კვლევის თეორიული ჩარჩო, ეფუძნება სამ ძირითად დაშვებას: სტარტაპების გადარჩენა დამოკიდებულია ეკოსისტემის სტრუქტურულ ურთიერთქმედებებზე (Triple Helix); ეკოსისტემის ეფექტიანობა განისაზღვრება მისი ყველაზე სუსტი კომპონენტით (GEDI/GEI bottleneck logic); და მცირე ეკონომიკებში ეს სისუსტეები უფრო მკვეთრად აისახება სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობაზე.

კვლევა ეყრდნობა მონაცემთა ორ ძირითად კატეგორიას. მეორადი მონაცემები მოიცავს საერთაშორისო ორგანიზაციების ანგარიშებს, როგორიცაა World Bank, StartupBlink, GEDI; სამთავრობო სტრატეგიებსა და GITA-ს დოკუმენტაციას, აკადემიურ პუბლიკაციებს და Asian Development Bank-ის 2023 წლის კვლევას საქართველოს ეკოსისტემის შესახებ (Nanitashvili & Vandenberg/ნანიტაშვილი და ვანდენბერგი, 2023),

რომელიც წარმოადგენს ეკოსისტემის ყველაზე სრულყოფილ ბოლოდროინდელ ემპირიულ შეფასებას. აზიის განვითარების ბანკის კვლევის მონაცემები გამოყენებულ იქნა საფუძვლად და შევსებულ იქნა პირველადი კვლევის მონაცემებით.

პირველადი მონაცემები მოიცავს 28 ქართული სტარტაპის დოკუმენტურ პროფილირებასა და 15 სიღრმისეულ ინტერვიუს. ინტერვიუები ჩატარდა 2022-2025 წლებში 9 სტარტაპ-დამფუძნებელთან, 3 იურისტთან, რომლებიც სპეციალიზდებიან სტარტაპ-სამართალში, და 3 აქსელერატორის, ინკუბატორის ან VC ფონდის წარმომადგენელთან. ინტერვიუები წარმოადგენს სიღრმისეულ, ნახევრად სტრუქტურირებულ საუბრებს, რომლებიც ფოკუსირებული იყო სამ ძირითად თემაზე: სტარტაპების ინსტიტუციური მხარდაჭერის ეფექტიანობა, კაპიტალზე წვდომის ბარიერები და სამართლებრივი გარემოს გავლენა გადარჩენის კოეფიციენტზე. ინტერვიუს მონაცემები გაანალიზდა ინდუქციური თემატური ანალიზის მეთოდით.

კვლევის საწყის ეტაპზე გამოვლინდა 88 ქართული სტარტაპი, რომლებმაც მოიპოვეს GITA-ს 100,000-150,000 ლარიანი გრანტი. ეს საბაზისო კრიტერიუმი უზრუნველყოფდა, რომ შერჩეულ სტარტაპებს ჰქონოდათ სახელმწიფო ეკოსისტემასთან მინიმალური ურთიერთქმედება და ემპირიულად დადასტურებული ადრეული სტადიის ვალიდაცია. შემდგომ გაფილტვრა მოხდა ორი დამატებითი კრიტერიუმის მიხედვით: ტექნოლოგიური ინოვაციურობა და საერთაშორისო მასშტაბირების პოტენციალი. საბოლოოდ, შეფასდა თითოეული სტარტაპის სტადიური რელევანტურობა, კერძოდ, რამდენად აქტუალურია მათთვის სერია A-სა და საერთაშორისო ინვესტიციებზე საუბარი. ამ პროცესის შედეგად შეირჩა 28 სტარტაპი, რომლებიც წარმოადგენენ სხვადასხვა სექტორს (AI, FinTech, SaaS, EdTech, Logistics და სხვა) და განვითარების სხვადასხვა ეტაპს.

მიზნობრივი შერჩევის მეთოდი გამართლებულია შემდეგი გარემოებებით: მცირე შერჩევა საშუალებას იძლევა მოხდეს თითოეული სტარტაპის განვითარების ტრაექტორიის, დაფინანსების ციკლებისა და ეკოსისტემური ბარიერების დეტალური პროფილირება; ქეისების მრავალჯერადი შესწავლა (Yin, 2018) გამოიყენება თეორიული დასკვნების ვალიდაციისთვის და არა სტატისტიკური გენერალიზაციისთვის; ვინაიდან საქართველოს სტარტაპეკოსისტემა ფორმირების ფაზაშია, პრიორიტეტულია ხარისხობრივი ინდიკატორების სიღრმისეული შესწავლა, რაც საფუძვლად უმზადებს სამომავლო, უფრო ფართომასშტაბიან რაოდენობრივ კვლევებს.

ნაშრომის მოსალოდნელი სიახლე

საკითხის აქტუალობის მიუხედავად, არსებულ აკადემიურ ლიტერატურაში შეინიშნება გარკვეული თეორიული და ემპირიული ვაკუუმი. ნაშრომის მოსალოდნელი სიახლე მდგომარეობს იმაში, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო დროს მრავალი კვლევა ჩატარდა სტარტაპეკოსისტემების შესწავლის მიზნით, ნაკლები ყურადღება დაეთმო ეკოსისტემის სპეციფიკური მახასიათებლების კვლევას, განსაკუთრებით საქართველოს მსგავსი განვითარებადი ქვეყნების კონტექსტში, სადაც სტარტაპეკოსისტემა ჯერ კიდევ ახალგაზრდაა. წინამდებარე კვლევა სწორედ ამ ხარვეზის შევსებას ისახავს მიზნად GEDI-ს ინდექსისა (The Global Entrepreneurship and Development Institute) და ლოკალური სტარტაპების ემპირიული ანალიზის სინთეზით. (<http://thegedi.org/>)

ამრიგად, წინამდებარე ნაშრომის სამეცნიერო სიახლე მდგომარეობს შემდეგში:

პირველი, ნაშრომში პირველად ხდება სამმაგი სპირალის (Triple Helix) მოდელისა და გლობალური მენარმეობისა და განვითარების ინდექსის (GED/GEI) „ბოთლის ყელის“ ლოგიკის თეორიული სინთეზი და ემპირიული ადაპტირება პოსტსაბჭოთა, მცირე ეკონომიკის კონტექსტში.

მეორე, კვლევა ეყრდნობა პირველად, აქამდე არარსებულ ემპირიულ მონაცემთა ბაზას - 28 ქართული ტექნოლოგიური სტარტაპის დეტალურ პროფილირებას და 15 სიღრმისეულ ინტერვიუს.

მესამე, კვლევამ ემპირიულად გამოავლინა და დაასაბუთა ე.წ. „ორმაგი სპირალის“ (Dual Helix) ფენომენი საქართველოს კონტექსტში - თეორიულად მოსალოდნელი სამმაგი სპირალის ნაცვლად, ფაქტობრივად ფუნქციონირებადი მხოლოდ სახელმწიფო-ინდუსტრიის ურთიერთქმედება.

მეოთხე, ნაშრომში პირველად რაოდენობრივად დაზუსტდა და დასაბუთდა „სერია A-ს ნაპრაღის“ მასშტაბი ქართული ეკოსისტემისთვის (14% მიღწევის მაჩვენებელი, 24-35 პროცენტული პუნქტის ჩამორჩენა), საერთაშორისო შედარებით ანალიზთან და „Delaware Flip“ ფენომენის ორიგინალურ ანალიზთან ერთად.

ამასთანავე, საკითხის აქტუალობის მიუხედავად, არსებულ აკადემიურ ლიტერატურაში შეინიშნება თეორიული და ემპირიული ვაკუუმი პოსტსაბჭოთა მცირე ეკონომიკების სტარტაპეკოსისტემების კვლევის კუთხით, წინამდებარე ნაშრომი კვლევა არის ამ ვაკუუმის შევსების დანწყება.

შეზღუდვები და ეთიკური ასპექტები

კვლევის ფარგლებში გამოიკვეთა რამდენიმე მეთოდოლოგიური შეზღუდვა, რომელთა გათვალისწინებაც აუცილებელია მიღებული შედეგების ინტერპრეტაციისას.

1. შერჩევაში ჭარბად არიან წარმოდგენილნი წარმატებული და აქტიური სტარტაპები, ვინაიდან GITA-ს გრანტის მიღება საწყის კრიტერიუმს წარმოადგენდა. წარუმატებელი სტარტაპები ნაკლებად არიან ასახულნი, რამაც შეიძლება ეკოსისტემის სიჭანსადის შეფასებაში გარკვეული გადაჭარბება გამოიწვიოს.
2. გაანალიზებულია GEDI ინდექსის 2019 წლის მონაცემები . სიახლე ნაწილობრივ უზრუნველყოფილია ADB-ის 2023 წლის და StartupBlink-ის 2024 წლის მონაცემებით, თუმცა ყოვლისმომცველი განახლებული ინდექსი უფრო სრულ სურათს მოგვცემდა.
3. ვინაიდან მკვლევარი უშუალოდ არის ჩართული საქართველოს სტარტაპეკოსისტემაში, არსებობს სუბიექტურობის რისკი. ეს შემცირდა მონაცემთა სხვადასხვა წყაროს შეჯერებითა და სხვადასხვა პერსპექტივის მქონე რესპონდენტების, დამფუძნებლების, იურისტებისა და ინვესტორების ჩართვით.
4. სამმაგი სპირალის მოდელი ნაკლებად ითვალისწინებს კულტურულ ფაქტორებს (Cooke, 2005) და გლობალურ კავშირებს (Binz & Truffer, 2017). ეს შეზღუდვა ნაშრომში დაბალანსებულია დიასპორული ქსელებისა და რისკის ტოლერანტობის დამატებითი ცვლადებად შემოტანით.
5. შედარებითი ანალიზი ეყრდნობა დაშვებას, რომ სხვადასხვა ქვეყნის მონაცემები თავსებადია. თუმცა სტარტაპის განსხვავებული განმარტება ქვეყნებს შორის შეიძლება მცირე ცდომილებას შეიტანდეს შედარებითი დასკვნების სიზუსტეში.

კვლევის თეორიული და პრაქტიკული გამოყენება

წინამდებარე კვლევას მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს აკადემიურ ლიტერატურაში, სახელმწიფო პოლიტიკის ფორმირებასა და ეკოსისტემურ პრაქტიკაში სხვადასხვა მიმართულებით.

პირველ რიგში, ნაშრომი სამმაგი სპირალის (Triple Helix) მოდელს მორგება ხდება პოსტსაბჭოთა და მცირე განვითარებადი ეკონომიკის კონტექსტში და ხდება

პოტენციალს ამხსნელებით შემოწმება გარდამავალი ეკონომიკის ინსტიტუციური გარემოს პირობებში.

საქართველოსა და მისი მეზობელი და მსგავსი ქვეყნების შედარებითი ანალიზის მეშვეობით, ხდება GEDI ინდექსის მეთოდოლოგიური ჩარჩოს ვალიდაცია. ნაშრომი ასევე იკვლევს, რამდენად უწყობს ხელს ეკოსისტემის ზრდას კონკრეტულ სექტორზე ფოკუსირება. ამისათვის ერთმანეთს არის შედარებული სამ განსხვავებული მიდგომა: საქართველოში, რომელიც ერთდროულად ბევრ სხვადასხვა სფეროს ავითარებს, ისრაელის, რომელიც მსოფლიო ლიდერია კიბერუსაფრთხოებაში და ესტონეთის, რომელმაც აქცენტი ციფრულ სერვისებზე გააკეთა.

კვლევის შედეგად, შემუშავებულია კონკრეტული წინადადებები პოლიტიკის შემქმნელებისთვის: GITA-ს, ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროსა და აწარმოე საქართველოსთვის, რესურსების ოპტიმალური განაწილება და მარეგულირებელი ჩარჩოს დახვეწის კუთხით. საუკეთესო საერთაშორისო პრაქტიკების ანალიზის საფუძველზე, შემუშავებულია საქართველოზე ადაპტირებულ მექანიზმები: სტარტაპ-ვიზის პროგრამა (ტალანტების მოსაზიდად), კაპიტალის თანაინვესტირების მოდელები (ვენჩურული ბაზრის სტიმულირებისთვის) და სხვა.

კვლევა ქართველ დამფუძნებლებს, ინვესტორებსა და ეკოსისტემის სხვა დაინტერესებულ მხარეებს სთავაზობს ინსტრუმენტებს ეკოსისტემის სიჭანსაღის შესაფასებლად და ინტერვენციის წერტილების იდენტიფიცირებისთვის.

ეკოსისტემის მონაწილეებისთვის იქმნება სტრატეგიული გეგმა, რათა მოხდეს გადასვლა გრანტებზე დამოკიდებული ადრეული ეტაპის აქტივობიდან თვითმყოფად, ეგზიტზე ორიენტირებულ მომწიფებულ ეკოსისტემაზე.

თავი 1. სტარტაპი და მისი თანამდროვე შეფასების თავისებურებები

1.1 სტარტაპის არსი და მნიშვნელობა

თანამედროვე ეკონომიკურ და მენეჯმენტის ლიტერატურაში სტარტაპი აღარ განიხილება მხოლოდ როგორც ახლად დაფუძნებული ან მცირე ზომის საწარმო. იგი წარმოდგენილია, როგორც სპეციფიკური ორგანიზაციული ფორმა, რომელიც მოქმედებს მაღალი გაურკვევლობის პირობებში და რომლის ძირითადი მიზანია ინოვაციური ღირებულების შეთავაზების საფუძველზე განმეორებადი, მდგრადი და მასშტაბირებადი ბიზნესმოდელის აღმოჩენა. შესაბამისად, სტარტაპის სტატუსს განსაზღვრავს არა იმდენად კომპანიის ასაკი, სამართლებრივი ფორმა, დასაქმებულთა რაოდენობა ან საქმიანობის სფერო, რამდენადაც მისი განვითარების ლოგიკა, ექსპერიმენტული ხასიათი, ზრდის ამბიცია და ბაზარზე სწრაფი გაფართოების პოტენციალი.

ერიკ რისის განმარტებით, სტარტაპი არის „ადამიანთა ინსტიტუცია, რომელიც შექმნილია ახალი პროდუქტის ან მომსახურების შესაქმნელად უკიდურესი გაურკვევლობის პირობებში“ (Ries/რისი, 2011, p. 27). აღნიშნული განმარტება სტარტაპის ბუნების რამდენიმე არსებით მახასიათებელს გამოყოფს. პირველ რიგში, სტარტაპი არის ორგანიზებული ადამიანური საქმიანობა და არა მხოლოდ ტექნოლოგიური პროდუქტი ან ბიზნესიდეა. მეორე მხრივ, მისი საქმიანობა დაკავშირებულია სიახლესთან - ახალი პროდუქტის, მომსახურების, პროცესის, ტექნოლოგიის ან ბიზნესმოდელის შექმნასთან. მესამე და ყველაზე მნიშვნელოვანი მახასიათებელია უკიდურესი გაურკვევლობა, რომელიც შეიძლება უკავშირდებოდეს მომხმარებელთა რეალურ მოთხოვნას, ბაზრის მოცულობას, პროდუქტის ტექნოლოგიურ განხორციელებადობას, შემოსავლების მოდელს, კონკურენტულ გარემოსა და კომპანიის ზრდის შესაძლებლობებს.

ამგვარ პირობებში სტარტაპი ვერ ეყრდნობა სრულად განსაზღვრულ და წინასწარ პროგნოზირებად ბიზნესგეგმას. მისი განვითარება ეფუძნება ჰიპოთეზების ფორმირებას, ბაზარზე მათი შემოწმებას, მომხმარებელთა უკუკავშირის მიღებასა და მიღებული შედეგების საფუძველზე პროდუქტისა და ბიზნესმოდელის უწყვეტ კორექტირებას. სწორედ ამიტომ სტარტაპისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ორგანიზაციული მოქნილობა, სწრაფი სწავლა, ექსპერიმენტირება და გარემოს ცვლილებებთან ადაპტაციის უნარი. ინოვაცია ამ შემთხვევაში არ წარმოადგენს

მხოლოდ ტექნოლოგიურ სიახლეს; იგი შეიძლება გამოიხატოს მომხმარებლის პრობლემის გადაჭრის ახალ გზაში, მომსახურების მიწოდების განსხვავებულ ფორმაში, ფასების მოდელში, სადისტრიბუციო არხებში ან რესურსების ორგანიზების ახალ მექანიზმში.

სტარტაპის განსხვავებულ ბუნებას კიდევ უფრო მკაფიოდ წარმოაჩენს სტივ ბლენკის განმარტება, რომლის მიხედვითაც სტარტაპი არის „დროებითი ორგანიზაცია, რომელიც ეძებს განმეორებად და მასშტაბირებად ბიზნესმოდელს“ (Blank/ბლენკი, 2013, p. 5). ამ განმარტებაში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სიტყვა „დროებითი“, რადგან სტარტაპი განვითარების გარდამავალ ეტაპს წარმოადგენს. წარმატების შემთხვევაში იგი წყვეტს ბიზნესმოდელის ძიებას და გარდაიქმნება სტრუქტურირებულ, ზრდაზე ორიენტირებულ კომპანიად; წარუმატებლობის შემთხვევაში კი ან ცვლის თავდაპირველ მიმართულებას, ან წყვეტს არსებობას. ამდენად, სტარტაპი შეიძლება განვიხილოთ როგორც ორგანიზაციული ექსპერიმენტი, რომლის ამოცანაა დაადგინოს, არსებობს თუ არა ბაზარზე საკმარისად ძლიერი მოთხოვნა და შესაძლებელია თუ არა ამ მოთხოვნის მომგებიან და განმეორებად ბიზნესმოდელად გარდაქმნა.

ბიზნესმოდელის განმეორებადობა გულისხმობს კომპანიის შესაძლებლობას, მსგავსი პროდუქტი ან მომსახურება მრავალ მომხმარებელს შესთავაზოს შედარებით სტანდარტიზებული პროცესის გამოყენებით. მასშტაბირებადობა კი ნიშნავს, რომ კომპანიის შემოსავლების ზრდა შესაძლებელი უნდა იყოს დანახარჯების პროპორციული ზრდის გარეშე. სწორედ ეს მახასიათებელი ქმნის სტარტაპის სწრაფი განვითარების ეკონომიკურ საფუძველს. განსაკუთრებით ციფრულ ბიზნესებში, სადაც პროდუქტის დამატებითი მომხმარებლისთვის მიწოდების ზღვრული დანახარჯი ხშირად დაბალია, სტარტაპს შეუძლია მომხმარებელთა რაოდენობა და შემოსავლები მოკლე პერიოდში მნიშვნელოვნად გაზარდოს.

მასშტაბირებადობა, სწრაფი ზრდის შესაძლებლობა და ფართო ბაზარზე ორიენტაცია სტარტაპს განასხვავებს ტრადიციული მცირე და საშუალო საწარმოსგან. მცირე ბიზნესი ხშირად ემსახურება კონკრეტულ ადგილობრივ ბაზარს, ეყრდნობა უკვე აპრობირებულ ბიზნესმოდელს და ორიენტირებულია სტაბილური შემოსავლისა და გრძელვადიანი ფუნქციონირების უზრუნველყოფაზე. მაგალითად, ადგილობრივი სავაჭრო ობიექტი, რესტორანი ან საკონსულტაციო კომპანია შეიძლება წარმატებული და მომგებიანი ბიზნესი იყოს, თუმცა მისი ზრდა, როგორც წესი, მოითხოვს დამატებითი ფილიალების გახსნას, მეტი პერსონალის დაქირავებასა და

რესურსების პროპორციულ ზრდას. სტარტაპი კი ცდილობს შექმნას ისეთი ბიზნესმოდელი, რომლის მასშტაბირება შესაძლებელი იქნება რეგიონულ ან გლობალურ ბაზრებზე შედარებით სწრაფად და დაბალი ზღვრული დანახარჯებით.

თუმცა მცირე ბიზნესსა და სტარტაპს შორის განსხვავება აბსოლუტური არ არის. ზოგიერთი მცირე საწარმო შეიძლება დროთა განმავლობაში მასშტაბირებად კომპანიად გარდაიქმნას, ხოლო ტექნოლოგიური სტარტაპი ყოველთვის ვერ აღწევს სწრაფ ზრდას. შესაბამისად, მთავარი განსხვავება მდგომარეობს არა კომპანიის ფაქტობრივ ზომაში, არამედ მის სტრატეგიულ ორიენტაციაში: სტარტაპი მიზანმიმართულად ეძებს ისეთ ბიზნესმოდელს, რომელიც მაღალი ზრდისა და ფართო ბაზარზე გაფართოების შესაძლებლობას შექმნის.

სტარტაპების მნიშვნელობა თანამედროვე ეკონომიკისთვის შეიძლება რამდენიმე ურთიერთდაკავშირებულ განზომილებაში განვიხილოთ.

პირველი განზომილება ინოვაციების გენერირებასა და გავრცელებას უკავშირდება. სტარტაპები ახალი ტექნოლოგიების, პროდუქტების, მომსახურებებისა და ბიზნესმოდელების შექმნის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან წყაროს წარმოადგენენ. მსხვილი და უკვე ჩამოყალიბებული კომპანიებისგან განსხვავებით, ისინი ნაკლებად არიან დამოკიდებული მყარ ორგანიზაციულ რუტინებზე, არსებულ ინფრასტრუქტურასა და ტრადიციულ შემოსავლების წყაროებზე. ეს მათ აძლევს შესაძლებლობას, უფრო თამამად გამოსცადონ ახალი იდეები, მიმართონ ჯერ კიდევ დაუკმაყოფილებელ მომხმარებლურ საჭიროებებს და დააყენონ ეჭვქვეშ ინდუსტრიაში დამკვიდრებული პრაქტიკა.

ამ კონტექსტში სტარტაპები ხშირად უკავშირდებიან ე.წ. დამანგრეველ ინოვაციებს, რომლებიც თავდაპირველად შეიძლება ემსახურობდეს შედარებით მცირე, ნაკლებად მომგებიან ან ტრადიციული კომპანიების მიერ უგულებელყოფილ ბაზრის სეგმენტებს, თუმცა შემდგომში ცვლის კონკურენციის საფუძვლებსა და ინდუსტრიულ სტრუქტურას (Christensen et al./კრისტენსენი და სხვები, 2015, p. 44–46). ასეთი ინოვაციები ყოველთვის არ არის ტექნოლოგიურად ყველაზე რთული; მათი უპირატესობა ხშირად მდგომარეობს უფრო ხელმისაწვდომ, მარტივ ან მომხმარებელზე უკეთ მორგებულ ღირებულების შეთავაზებაში. შედეგად, სტარტაპები შეიძლება გახდნენ არა მხოლოდ კონკრეტული პროდუქტის შემქმნელები, არამედ მთლიანად ბაზრის ტრანსფორმაციის ინიციატორები.

ამასთანავე, სტარტაპების ინოვაციური ფუნქცია მხოლოდ რადიკალური ტექნოლოგიური ცვლილებებით არ შემოიფარგლება. ისინი მნიშვნელოვან როლს

ასრულებენ ინკრემენტული ინოვაციების განვითარებაშიც, როდესაც უკვე არსებულ პროდუქტში, მომსახურებაში ან პროცესში ეტაპობრივი გაუმჯობესება ხდება. მათი ექსპერიმენტული საქმიანობა ხელს უწყობს ახალი ცოდნის დაგროვებას, მომხმარებელთა ქცევის უკეთ გააზრებასა და ტექნოლოგიური შესაძლებლობების პრაქტიკულ გამოყენებას. მაშინაც კი, როდესაც კონკრეტული სტარტაპი ვერ ახერხებს ბაზარზე დამკვიდრებას, მის მიერ შექმნილი ცოდნა, ტექნოლოგია და ადამიანური კაპიტალი შეიძლება სხვა კომპანიებში გავრცელდეს და ეკონომიკის საერთო ინოვაციურ შესაძლებლობებს შეუწყოს ხელი.

მეორე განზომილება დასაქმებისა და ადამიანური კაპიტალის განვითარებას უკავშირდება. ემპირიული კვლევები აჩვენებს, რომ ახალი სამუშაო ადგილების მნიშვნელოვანი ნაწილი იქმნება არა უბრალოდ მცირე კომპანიებში, არამედ ახალგაზრდა და სწრაფად მზარდ საწარმოებში (Haltiwanger et al./ჰალტივანგერი და სხვები, 2013, p. 347–349). ამ თვალსაზრისით გადამწყვეტია არა მხოლოდ კომპანიის ზომა, არამედ მისი ასაკი და ზრდის დინამიკა. ახალგაზრდა კომპანიები ერთდროულად ხასიათდებიან სამუშაო ადგილების შექმნის მაღალი პოტენციალითა და ბაზრიდან გასვლის მაღალი რისკით. შესაბამისად, მათ მიერ დასაქმებაზე განხორციელებული წმინდა ეფექტი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად ახერხებენ სიცოცხლისუნარიანი სტარტაპები სწრაფ ზრდას და საწყისი მონყვლადი ეტაპის გადალახვას.

სტარტაპები ქმნიან სამუშაო ადგილებს არა მხოლოდ საკუთარი ორგანიზაციის შიგნით, არამედ დაკავშირებულ სექტორებშიც. მათი ზრდა ზრდის მოთხოვნას პროგრამული უზრუნველყოფის, მარკეტინგის, იურიდიული მომსახურების, დიზაინის, ლოგისტიკის, ფინანსური კონსულტაციისა და სხვა პროფესიული სერვისების მიმართ. ამ გზით სტარტაპების ეფექტი ვრცელდება მომწოდებლებზე, პარტნიორ ორგანიზაციებსა და მთლიან ბიზნესეკოსისტემაზე. ამასთანავე, ისინი ხელს უწყობენ ახალი პროფესიული უნარების ფორმირებას, განსაკუთრებით ტექნოლოგიების, მონაცემთა ანალიზის, პროდუქტის განვითარების, ციფრული მარკეტინგისა და ინოვაციების მართვის სფეროებში.

სტარტაპებში დასაქმება ხშირად მოითხოვს მრავალფუნქციურობას, დამოუკიდებელი გადაწყვეტილებების მიღებასა და სწრაფად ცვლებად გარემოში მოქმედების უნარს. შესაბამისად, ასეთი ორგანიზაციები შეიძლება განვიხილოთ როგორც ადამიანური კაპიტალის განვითარების ინტენსიური სივრცე, სადაც თანამშრომლები იძენენ არა მხოლოდ ტექნიკურ, არამედ სამეწარმეო, მენეჯერულ და კომუნიკაციურ კომპეტენციებს. შემდგომში ეს ცოდნა და გამოცდილება

ვრცელდება სხვა ორგანიზაციებში ან გამოიყენება ახალი კომპანიების დასაფუძნებლად, რაც ე.წ. სამეწარმეო გადადინების ეფექტს ქმნის.

მესამე განზომილება ეკონომიკური დინამიზმის, კონკურენციისა და პროდუქტიულობის ზრდას მოიცავს. ახალი კომპანიების ბაზარზე შესვლა არღვევს დამკვიდრებულ წონასწორობას, აძლიერებს კონკურენციას და უკვე მოქმედ საწარმოებს აიძულებს, გააუმჯობესონ პროდუქტები, შეამცირონ ხარჯები და უფრო სწრაფად დანერგონ ტექნოლოგიური სიახლეები. ამდენად, სტარტაპების გავლენა არ შემოიფარგლება მხოლოდ მათ მიერ უშუალოდ შექმნილი ეკონომიკური ღირებულებით; იგი ვლინდება იმ კონკურენტულ ზენოლაშიც, რომელსაც ისინი ტრადიციულ კომპანიებზე ახდენენ.

ბაზარზე ახალი აქტორების გამოჩენა ხელს უწყობს რესურსების გადანაწილებას უფრო ეფექტიანი და ინოვაციური საქმიანობებისკენ. ნაკლებად პროდუქტიული კომპანიები შეიძლება იძულებული გახდნენ, გარდაქმნან საკუთარი ბიზნესპროცესები, შეამცირონ არაეფექტიანი საქმიანობა ან დატოვონ ბაზარი, მაშინ როდესაც წარმატებული სტარტაპები იზიდავენ კაპიტალს, ადამიანურ რესურსებსა და მომხმარებლებს. აღნიშნული პროცესი ეკონომიკურ თეორიაში ხშირად უკავშირდება „შემოქმედებით განადგურებას“, რომლის დროსაც ახალი ტექნოლოგიები და ბიზნესმოდელები თანდათან ანაცვლებს მოძველებულ პროდუქტებსა და ორგანიზაციულ ფორმებს.

სტარტაპები ასევე აჩქარებენ ეკონომიკის გაციფრულებას. ისინი აქტიურად იყენებენ მონაცემებზე დაფუძნებულ გადაწყვეტილებებს, ონლაინპლატფორმებს, ხელოვნურ ინტელექტს, ავტომატიზაციასა და ციფრულ სადისტრიბუციო არხებს. მათი გავლენით ტრადიციულ სექტორებს უწევთ ციფრული ტრანსფორმაციის დაჩქარება და მომხმარებელთა ცვალებად მოთხოვნებთან ადაპტაცია. შედეგად, იზრდება ეკონომიკის საერთო პროდუქტიულობა, მომსახურებების ხელმისაწვდომობა და ბიზნესპროცესების ეფექტიანობა.

მეოთხე განზომილება ეკონომიკის სტრუქტურულ ტრანსფორმაციასა და დივერსიფიკაციას უკავშირდება. სტარტაპები ხელს უწყობენ ახალი სექტორების, პროფესიული საქმიანობებისა და ღირებულებათა ჯაჭვების ჩამოყალიბებას. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მცირე და განვითარებადი ეკონომიკებისთვის, რომლებიც ხშირად დამოკიდებული არიან შეზღუდული რაოდენობის ტრადიციულ სექტორებზე. ინოვაციური კომპანიების განვითარებამ შეიძლება შეამციროს ასეთი

დამოკიდებულება, გააფართოოს საექსპორტო პოტენციალი და შექმნას უფრო ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკური სტრუქტურა.

ციფრული და ტექნოლოგიური სტარტაპები გლობალურ ბაზრებზე წვდომას ხშირად ახერხებენ შედარებით მცირე ფიზიკური ინფრასტრუქტურით. პროგრამული პროდუქტის, ონლაინმომსახურების ან ციფრული პლატფორმის ექსპორტი ნაკლებად არის დამოკიდებული ტრანსპორტირების ხარჯებსა და ქვეყნის გეოგრაფიულ მდებარეობაზე. ამის გამო სტარტაპები განვითარებადი ქვეყნებისათვის შეიძლება იქცნენ საერთაშორისო ბაზრებში ინტეგრაციის, მაღალპროდუქტიული სამუშაო ადგილების შექმნისა და ინტელექტუალური მომსახურებების ექსპორტის მნიშვნელოვან მექანიზმად.

მეხუთე განზომილება სამეწარმეო კულტურისა და ინსტიტუციური ცვლილებების ფორმირებას მოიცავს. წარმატებული სტარტაპების არსებობა ზრდის საზოგადოებაში მეწარმეობისადმი ინტერესს, აყალიბებს მისაბამ მაგალითებს და ამცირებს ბიზნესის დაწყებასთან დაკავშირებულ ფსიქოლოგიურ ბარიერებს. სტარტაპერების, ინვესტორების, მენტორებისა და პროფესიული ორგანიზაციების ურთიერთქმედება ხელს უწყობს ნდობის, თანამშრომლობისა და ცოდნის გაზიარების კულტურის განვითარებას. ასეთი სოციალური და ინსტიტუციური გარემო მნიშვნელოვან საფუძველს ქმნის ახალი სამეწარმეო ინიციატივების წარმოშობისთვის.

ამავე დროს, სტარტაპების სწრაფმა განვითარებამ შეიძლება სახელმწიფოსა და სხვა ინსტიტუტებს უბიძგოს რეგულაციების, საგადასახადო მექანიზმების, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის სისტემებისა და ფინანსური ინსტრუმენტების განახლებისკენ. ამგვარად, სტარტაპები არა მხოლოდ არსებულ ინსტიტუციურ გარემოში მოქმედებენ, არამედ თავადაც ახდენენ მის ტრანსფორმაციაზე გავლენას.

მიუხედავად აღნიშნული დადებითი ეფექტებისა, სტარტაპების ეკონომიკური როლი არ უნდა შეფასდეს მხოლოდ მათი რაოდენობის, რეგისტრაციის ტემპის ან დაფინანსების მოცულობის მიხედვით. სტარტაპების უმეტესობა მაღალი რისკის პირობებში ფუნქციონირებს და მათი მნიშვნელოვანი ნაწილი ვერ აღწევს მდგრად ზრდას. ამიტომ ეკონომიკისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს არა მხოლოდ ახალი კომპანიების შექმნას, არამედ ისეთი პირობების ფორმირებასაც, რომლებიც მათ სიცოცხლისუნარიანი ბიზნესმოდელის აღმოჩენის, ბაზარზე დამკვიდრებისა და მასშტაბირების შესაძლებლობას მისცემს.

ამ თვალსაზრისით სტარტაპების ეკონომიკური ეფექტი მჭიდროდ უკავშირდება სამეწარმეო ეკოსისტემის ხარისხს. კვალიფიციური ადამიანური კაპიტალი, დაფინანსებაზე წვდომა, კვლევითი ინფრასტრუქტურა, ინკუბატორებისა და აქსელერატორების მხარდაჭერა, ბაზრებთან კავშირები და პროგნოზირებადი მარეგულირებელი გარემო განსაზღვრავს, რამდენად შეძლებენ ინოვაციური კომპანიები არსებული შესაძლებლობების გამოყენებას. შესაბამისად, თანამედროვე ეკონომიკაში სტარტაპი უნდა განვიხილოთ არა როგორც იზოლირებული ბიზნესსუბიექტი, არამედ როგორც ფართო ინოვაციური და ინსტიტუციური სისტემის ნაწილი, რომლის წარმატებაც დამოკიდებულია როგორც ორგანიზაციის შიდა შესაძლებლობებზე, ისე გარემოში არსებული რესურსებისა და ურთიერთკავშირების ხარისხზე.

საქართველოს კანონმდებლობა ცალკე განსაზღვრავს „ინოვაციური სტარტაპის“ ფორმალურ სტატუსს „ინოვაციების შესახებ“ კანონის ფარგლებში, რომელსაც სუბიექტი მოიპოვებს, თუ აკმაყოფილებს ინოვაციური საქმიანობის კრიტერიუმს (შემოსავლების/ხარჯების 50%-ზე მეტი კავშირი ინოვაციურ საქმიანობასთან) და აქვს დამადასტურებელი გარე ინვესტიცია მინიმუმ 100,000 ლარის მოცულობით ბოლო ორი წლის განმავლობაში. სტატუსი ერთჯერადია და გულისხმობს კონკრეტულ საგადასახადო შეღავათებს (იხ. 3.2.3). აღსანიშნავია, რომ წინამდებარე კვლევის ემპირიული ეტაპისთვის შერჩეული 28 სტარტაპი ფორმალურად განისაზღვრებოდა არა ამ სტატუსის, არამედ GITA-ს გრანტმიმღების კრიტერიუმით, ვინაიდან სტატუსის ინსტიტუტი შედარებით ახალია და მისი პრაქტიკული ამოქმედება ნაშრომის კვლევით ეტაპს დროში სცდება. (საქართველოს კანონი „ინოვაციების შესახებ“ (2016, 22 ივნისი). მუხლი 15¹. საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://matsne.gov.ge>)

1.2 სტარტაპეკოსისტემის კონცეფცია

სტარტაპეკოსისტემის კონცეფცია ეფუძნება ბიოლოგიურ მეტაფორას და გულისხმობს აქტორების, ინსტიტუციებისა და რესურსების დინამიურ ერთობლიობას, რომლებიც ურთიერთქმედებენ ინოვაციური საწარმოების შექმნის, ზრდისა და გადარჩენის ხელშესაწყობად. ბენ შპიგელის (Spigel/შპიგელი, 2017, p. 49-51) განმარტებით, ეკოსისტემა არის კონკრეტულ გეოგრაფიულ არეალში ლოკალიზებული „კულტურული, სოციალური და მატერიალური ელემენტების ერთობლიობა, რომელიც მხარს უჭერს ინოვაციურ მეწარმეობას“.

ეკოსისტემის სტრუქტურული ანალიზისთვის მნიშვნელოვანია მოდელია დენიელ ისენბერგის (Isenberg/აიზენბერგი 2011, p. 3-5) მოდელი, რომელიც 6 ძირითად

მიმართულებას გამოყოფს: პოლიტიკა, ფინანსები, კულტურა, მხარდამჭერი სტრუქტურები, ადამიანური კაპიტალი და ბაზრები. აღნიშნული მიმართულებების ურთიერთქმედება ქმნის „მულტიფაქტორულ სტრუქტურას“, სადაც თითოეული კომპონენტი ასრულებს სპეციფიკურ როლს, რომლებიცაა:

1. ინსტიტუციური და ფინანსური გარემო: მოიცავს სახელმწიფო პოლიტიკას, საგადასახადო რეჟიმს და ვენჩურული კაპიტალის ხელმისაწვდომობას, რაც უზრუნველყოფს მასშტაბირებისთვის საჭირო ლიკვიდურობას.
2. მხარდამჭერი ინფრასტრუქტურა: ინკუბატორები, აქსელერატორები და საერთო სამუშაო სივრცეები, რომლებიც ახდენენ სტარტაპების განვითარების ტემპის დაჩქარებას (GSER/გლობალური სტარტაპეკოსისტემის ანგარიში, 2023).
3. ცოდნის გამავრცელებელი ინსტიტუტები: უნივერსიტეტები და კვლევითი ინსტიტუტები, რომლებიც აწვდიან ეკოსისტემას ადამიანური კაპიტალით.
4. ქსელური სიმჭიდროვე (Network Density): ეკოსისტემის ეფექტიანობა დამოკიდებულია არა მხოლოდ აქტორების რაოდენობაზე, არამედ მათ შორის კავშირების ხარისხზე. მაღალი სიმჭიდროვე ხელს უწყობს „ცოდნის გადაღვრას“ (Knowledge Spillovers) და რესურსების სწრაფ მობილიზებას (Feld/ფელდი 2012, გვ. 12-14).

თანამედროვე შეფასების სისტემები, როგორიცაა GEDI (Global Entrepreneurship and Development Index/მენარმეობის და განვითარების გლობალური ინდექსი), ეკოსისტემას განიხილავენ როგორც მთლიან სისტემას, სადაც „ბოთლის ყელის“ პრინციპი მოქმედებს: ყველაზე სუსტი რგოლი განსაზღვრავს მთლიანი სისტემის პროდუქტიულობას (Acs, Szerb, & Autio, 2014/აქსი, ჟერბი და აუტიო, გვ. 476-478).

ეკოსისტემის ფუნქციონირებაში ფუნდამენტურ როლს ასრულებს კულტურული ასპექტი. ბრედ ფელდი (Feld, ფელდი, 2012, p. 25) ხაზს უსვამს „Give First“ კულტურას, სადაც გამოცდილი მენარმეები უანგაროდ ეხმარებიან დამწყებებს, რაც ზრდის ეკოსისტემის შიდა ნდობასა და სოციალურ კაპიტალს.

სტარტაპეკოსისტემების ერთ-ერთი უნიკალური მახასიათებელი მაკროეკონომიკური შოკების მიმართ მათი მედეგობაა. ისტორიული რეტროსპექტივა აჩვენებს, რომ ეკონომიკური რეცესიები ხშირად ხდება ტრანსფორმაციული ბიზნეს-მოდელების კატალიზატორი. კაუფმანის ფონდის კვლევების თანახმად, კრიზისი აიძულებს მენარმეებს ეფექტიანობის, ოპტიმიზაციისა და მაღალი ადაპტაციურობისკენ (Stangler, 2009, p. 4-6). ამის თვალსაჩინო მაგალითია 2008 წლის კრიზისის პერიოდში ისეთი გლობალური პლატფორმების აღზევნება, როგორიცაა Airbnb და Slack, რაც

ადასტურებს, რომ ჯანსაღი ეკოსისტემა კრიზისის სტრატეგიულ შესაძლებლობად გარდაქმნის.

1.3 სტარტაპის გადარჩენის და წარმატების განმაპირობებელი ფაქტორები სტარტაპეკოსისტემებში:

ეკოსისტემების შედარებითი ანალიზი გამოკვეთს რამდენიმე კრიტიკულ ფაქტორს, რომლებიც უზრუნველყოფენ სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობას, განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე.

1.3.1 კაპიტალზე წვდომა ყველა ეტაპზე

წარმატებული ეკოსისტემები უზრუნველყოფენ დაფინანსების უწყვეტობას განვითარების ყველა საფეხურზე, საწყისი, პრე-სიდ (pre-seed) ეტაპიდან გვიანდელ რაუნდებამდე (Gompers & Lerner/გომპერსი და ლერნერი, 2001, p. 8-10). დაფინანსების წყვეტა, განსაკუთრებით სერია A-ს წყვეტა (Series A crunch), სტარტაპის მარცხის ერთ-ერთი მთავარი წინაპირობაა (Cumming & Johan/კუმინგი და იოჰანი, 2013, p. 456-457). ამის მაგალითებია სინგაპურის „Startup SG Equity“ და ესტონეთის „SmartCap“ ფონდები, რომელიც ახორციელებენ სახელმწიფო და კერძო თანაინვესტირებას, რაც ავსებს კაპიტალის დეფიციტს მათი არსებობის კრიტიკულ ფაზებში (Singapore EDB/აზიის განვითარების ბანკი სინგაპური 2024; Invest Estonia, 2024).

რაც უფრო დიდხანს დარჩება სტარტაპი "სიკვდილის ველში", ანუ რაც უფრო დიდხანს ვერ მოიპოვებს სერია A-ს დაფინანსებას, მით ნაკლებია მისი გადარჩენის ალბათობა. კაპიტალზე, ანუ შემდეგი რაუნდების დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობა სტარტაპს აძლევს სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან დროს, ნულოვანი მოგების წერტილამდე მისასვლელად. ამის შემდეგ სტარტაპი იწყებს მოგების გენერირებას და შეუძლია უფრო დიდხანს გადარჩეს შემდეგი რაუნდის დაფინანსების მოპოვებამდე.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ გადარჩენისთვის კრიტიკულია არა მხოლოდ კაპიტალის რაოდენობა, არამედ მისი სმარტ-ბუნება (Smart Money) - ინვესტორების მხრიდან ცოდნისა და კონტაქტების გაზიარება, რაც ამცირებს სტარტაპის მიერ დაშვებული შეცდომების ფასს.

1.3.2 ტალანტების ხელმისაწვდომობა და მობილობა

მაღალი ხარისხის ტექნიკური და მენეჯერული ტალანტი ეკოსისტემის სიცოცხლისუნარიანობის აუცილებელი პირობაა (Saxenian/საქსენიან, 2006, p. 35-37). ეს მოიცავს როგორც ადგილობრივი კადრების მომზადებას, ისე საერთაშორისო სპეციალისტების მოზიდვას (Kerr et al./კერი და სხვები, 2015, გვ. 1245-1247). მაგალითად ისრაელის Unit 8200 ქმნის მაღალკვალიფიციური ინჟინრების მუდმივ ნაკადს, ხოლო სინგაპურის „Tech.Pass“ მიზნობრივად იზიდავს გლობალურ სენიორ ტალანტებს (Calcalist, 2025; MOM Singapore, 2023/ კატალისტი, 2025; MOM სინგაპური, 2023). კომპეტენტური გუნდი პირდაპირ კავშირშია პროდუქტის ხარისხსა და ოპერაციულ ეფექტიანობასთან, რაც ამცირებს კრიტიკული შეცდომების ალბათობას და ზრდის სტარტაპის მდგრადობას.

ამრიგად, ტალანტების ხელმისაწვდომობა არ უნდა განიხილებოდეს მხოლოდ როგორც მუშახელის რაოდენობრივი მაჩვენებელი. გადარჩენისთვის გადამწყვეტია კომპეტენციების ბალანსი (Founder Balance), ტექნიკური ექსპერტიზისა და ბიზნეს-მენეჯმენტის უნარების სინთეზი, რაც დამფუძნებლებს საშუალებას აძლევს, პროდუქტის განვითარების პარალელურად ეფექტურად მართონ ორგანიზაციული ზრდა.

1.3.3 მარეგულირებელი გარემო და ბიზნესის კეთების სიმარტივე

ბიუროკრატიული ბარიერები მნიშვნელოვნად აზარალებს ადრეული ეტაპის საწარმოებს, რომლებსაც შეზღუდული ადმინისტრაციული რესურსი აქვთ (World Bank, 2020, p. 4-5/ მსოფლიო ბანკი, 2020 გვ. 4-5). მაგალითად ესტონეთის e-Residency, რომელიც კომპანიის 18 წუთში რეგისტრაციის საშუალებას იძლევა და სინგაპურის ლიბერალური საგადასახადო რეჟიმი მსოფლიო ბენჩმარკებს წარმოადგენს (e-Estonia, 2024; მსოფლიო ბანკი, 2020). ინსტიტუციური ეკონომიკის, ტრანზაქციული დანახარჯების თეორიისა და სამეწარმეო ეკოსისტემების ანალიტიკური ჩარჩოს მიხედვით, სტარტაპის ადრეულ სასიცოცხლო ციკლში მარეგულირებელი გარემოს ხარისხი შეიძლება განვიხილოთ როგორც ორგანიზაციული სიცოცხლისუნარიანობისა ერთ-ერთი სისტემური დეტერმინანტად. სინგაპურის რეგულაციურ-ფისკალური მოდელი, მსოფლიო ბანკის *Doing Business 2020*-ის მიხედვით ბიზნესის დაწყების სიმარტივეთ მე-4 პოზიციას იკავებდა. მხოლოდ 2

პროცედურა და საშუალოდ 1.5 დღესაჭირო რეგისტრაციისთვის, ამასთანავე 17%-იან კორპორაციულ საგადასახადო განაკვეთი და ახალი სტარტაპებისთვის საგადასახადო შეღავათების ინსტრუმენტები, შეიძლება შეფასდეს როგორც მენარმეობის ხელშემწყობი ინსტიტუციური მოწყობის სამაგალითო მოდელები. ასეთ პირობებში მარეგულირებელი ოპტიმიზაცია ამცირებს ადმინისტრაციულ სირთულეებს, დანახარჯებსა და ინსტიტუციური გაურკვევლობით განპირობებულ საწყის ბარიერებს. შედეგად, ხდება სტარტაპის შეზღუდული ფინანსური, დროითი და მენეჯერული რესურსების მიმართვა ღირებულების შექმნისკენ, პროდუქტის განვითარებაზე, ბაზრის ვალიდაციაზე, მომხმარებელთა მოზიდვასა და კონკურენტული უპირატესობის მოპოვებაზე. მარეგულირებელი ეფექტიანობა უნდა განიხილებოდეს არა როგორც ნეიტრალური ადმინისტრაციული ფონი, არამედ როგორც სტარტაპის ადრეული გადარჩენის, მდგრადობისა და ზრდის პოტენციალის ფორმირებაში გადამწყვეტი მექანიზმი. მარეგულირებელი გარემოს გავლენა სტარტაპების გადარჩენაზე ვლინდება ე.წ. ადმინისტრაციულ მედეგობაში. როდესაც სახელმწიფო მინიმუმამდე დაჰყავს ბიუროკრატიული ბარიერები, სტარტაპის მწირი რესურსები სრულად მიიმართება პროდუქტისა და ბაზრის თავსებადობის ძიებაზე, რაც ამცირებს ოპერაციულ ხარჯებს და ახანგრძლივებს სტარტაპის “ასაფრენი ბილიკი სიგრძეს”.

1.3.4 ბაზარზე წვდომა და ინტერნაციონალიზაციის მხარდაჭერა

მცირე შიდა ბაზრის მქონე ეკონომიკებში სტარტაპებისათვის ბაზარზე წვდომა და ადრეული ინტერნაციონალიზაცია უნდა განიხილებოდეს არა მხოლოდ როგორც ზრდის ალტერნატიული სტრატეგია, არამედ როგორც მათი სიცოცხლისუნარიანობისა და გრძელვადიანი მდგრადობის ერთ-ერთი სტრუქტურულად განმსაზღვრელი ფაქტორი. “Born global” და “International new venture” მიდგომების ფარგლებში განვითარებული კვლევები მიუთითებს, რომ იმ საწარმოებს, რომლებიც საერთაშორისო ბაზრებზე გასვლას განვითარების ადრეულ ეტაპზევე იწყებენ, ეძლევათ შესაძლებლობა დააჩქარონ სწავლების პროცესი, გააფართოონ კომერციული შესაძლებლობები და შეამცირონ მცირე შიდა ბაზარზე დამოკიდებულებით გამოწვეული შეზღუდვები (Autio et al./ოტიო და სხვები, 2000). აღნიშნული ლოგიკა განსაკუთრებით აქტუალურია ისეთი ქვეყნებისათვის, სადაც ადგილობრივი ბაზრის სიმცირე ზღუდავს მასშტაბირების, მოთხოვნის დივერსიფიკაციისა და კაპიტალის მოზიდვის შესაძლებლობებს.

ამ თეორიული ჩარჩოს ემპირიულ ილუსტრაციას წარმოადგენს ისრაელისა და ესტონეთის ინსტიტუციური გამოცდილება. ისრაელის ინოვაციების სააგენტოს მიხედვით, ქვეყანა მასპინძლობს 350-ზე მეტ მულტინაციონალურ R&D ცენტრს, რაც ადგილობრივ სტარტაპებს რთავს გლობალური ცოდნის, კორპორაციული პარტნიორობისა და საერთაშორისო ბაზრების ქსელებში. ანალოგიურად, ესტონეთის e-Residency პროგრამა დამფუძნებლებს აძლევს შესაძლებლობას, სრულად ონლაინ შექმნან და მართონ კომპანია, ხოლო Startup Visa არაევროკავშირის დამფუძნებლებისთვის ამარტივებს ესტონურ და, უფრო ფართოდ, ევროპულ სამენარმო სივრცეში ინტეგრაციას. ამდენად, ორივე შემთხვევა მიუთითებს, რომ ეფექტიანი ინსტიტუციური ინფრასტრუქტურა სტარტაპებისთვის ქმნის საერთაშორისო ბაზრებზე შედარებით ნაკლებბარიერიან შესვლის არხებს, ამცირებს ტრანზაქციულ და საინფორმაციო დანახარჯებს და აჩქარებს გლობალურ ქსელებში ჩართვას (e-Residency of Estonia, n.d.; Israel Innovation Authority, n.d.; Startup Estonia, n.d.).

მექანიზმის დონეზე, ინტერნაციონალიზაციის მხარდაჭერის ეფექტი გამოიხატება იმაში, რომ სტარტაპი წყვეტს მხოლოდ ლოკალური მოთხოვნისა და ადგილობრივი ეკონომიკური კონიუნქტურის ჩარჩოში არსებობას და ერთვება ტრანსნაციონალურ საკომუნიკაციო, საინვესტიციო და კომერციულ ქსელებში. გლობალური პარტნიორობები, დიასპორული კავშირები და საერთაშორისო ბიზნესინფრასტრუქტურა ამცირებს უცხო ბაზარზე შესვლის გაურკვევლობას, ამსუბუქებს ბაზარზე შესვლის ხარჯებს და ხელს უწყობს შემოსავლების გეოგრაფიულ დივერსიფიკაციას. ამავე დროს, ადრეული გასვლა გლობალურ ბაზარზე სტარტაპს აიძულებს საწყის ეტაპზევე დააკმაყოფილოს უფრო მაღალი ხარისხობრივი, ტექნოლოგიური და მმართველობითი სტანდარტები, რაც აძლიერებს მის მედეგობას ლოკალური შოკების მიმართ და ზრდის მის მიმზიდველობას საერთაშორისო ინვესტორებისა და სტრატეგიული პარტნიორებისთვის. შესაბამისად, მცირე ეკოსისტემების პირობებში ინტერნაციონალიზაცია უნდა შეფასდეს არა მხოლოდ როგორც ექსპანსიის ინსტრუმენტი, არამედ როგორც გადარჩენის, მდგრადობისა და კონკურენტუნარიანობის უზრუნველყოფის კრიტიკული მექანიზმი (Autio et al./ოტიო და სხვები, 2000).

1.4 გადარჩენის კოეფიციენტის დეტერმინანტები

სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტი იზომება და განისაზღვრება, როგორც ფირმების პროცენტული რაოდენობა, რომლებიც ფუნქციონირებენ 3, 5 ან 10 წლის შემდეგ. მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად განსხვავდება ეკოსისტემებისა და სექტორების მიხედვით. მეტა-ანალიზები (Åstebro, Braunerhjelm, & Broström/ასტებრო, ბრაუნერჰელმი და ბროშტრომი, 2013, გვ. 730-732) მიუთითებენ, რომ გადარჩენა არ არის შემთხვევითი პროცესი, ის დეტერმინანტების სამი ძირითადი კატეგორიის ურთიერთქმედების შედეგია, რომლებიცაა დამფუძნებლის მახასიათებლები; სტარტაპის მახასიათებლები; და ეკოსისტემური ფაქტორები.

1.4.1 დამფუძნებლის მახასიათებლები

სტარტაპის ადრეულ ეტაპზე მისი სიცოცხლისუნარიანობა მნიშვნელოვანწილად დამფუძნებლისა და დამფუძნებელი გუნდის ინტელექტუალურ, პროფესიულ და სოციალურ კაპიტალზეა დამოკიდებული. ამ ეტაპზე ორგანიზაციული სტრუქტურები, ფორმალიზებული პროცედურები და მართვის ინსტიტუციური მექანიზმები ჯერ კიდევ არასრულად არის ჩამოყალიბებული, რის გამოც სტრატეგიული და ოპერაციული გადაწყვეტილებების უმრავლესობა უშუალოდ დამფუძნებელთა ცოდნას, გამოცდილებასა და პირად კომპეტენციებს ეფუძნება. ამ თვალსაზრისით, დამფუძნებელი გუნდის მახასიათებლები შეიძლება განხილულ იქნეს როგორც სტარტაპის გადარჩენის ერთ-ერთი პირველადი ფილტრი.

განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება წინარე სამეწარმეო გამოცდილებას. სერიულ მეწარმეებს, რომლებმაც უკვე დააფუძნეს ან მართეს სხვა საწარმოები, ჩვეულებრივ, უკეთ აქვთ განვითარებული შესაძლებლობების იდენტიფიცირების, რესურსების მობილიზების, რისკების შეფასებისა და კრიზისულ გარემოში გადაწყვეტილებების მიღების უნარები. გომპერსისა და თანაავტორების მიხედვით, გამოცდილ მეწარმეებს დამწყებ დამფუძნებლებთან შედარებით წარმატებისა და ბაზარზე შენარჩუნების დაახლოებით 30–50%-ით უკეთესი მაჩვენებლები შეიძლება ჰქონდეთ (Gompers et al./გომპერსი და სხვები, 2012, გვ. 3608–3610). აღნიშნული განსხვავება მხოლოდ დაგროვილი ტექნიკური ცოდნით არ აიხსნება. წინარე გამოცდილება ასევე ქმნის პროფესიულ კავშირებს, ინვესტორებთან ურთიერთობის უნარებსა და ე.წ. არაცხად ცოდნას, რომლის მიღება მხოლოდ ფორმალური განათლების გზით რთულია.

დამფუძნებლის განათლების დონე განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ხდება ცოდნაზე დაფუძნებულ და მაღალტექნოლოგიურ სექტორებში. უმაღლესი აკადემიური კვალიფიკაცია ხშირად უკავშირდება რთული ინფორმაციის დამუშავების, ტექნოლოგიური შესაძლებლობების შეფასებისა და ინოვაციური გადაწყვეტილებების კომერციალიზაციის უფრო მაღალ უნარს. კოლომბოსა და გრილის კვლევა მიუთითებს, რომ მაგისტრის ან დოქტორის ხარისხის მქონე დამფუძნებლები მაღალტექნოლოგიურ სფეროებში ხშირად უკეთეს შედეგებს აღწევენ საწარმოს ზრდისა და გადარჩენის თვალსაზრისით (Colombo & Grilli/კოლომბო და გრილი, 2005, გვ. 806–808). თუმცა განათლების გავლენა არ უნდა განიმარტოს მხოლოდ ფორმალური ხარისხის არსებობით. გადამწყვეტია ისიც, რამდენად შეესაბამება დამფუძნებლის ცოდნა სტარტაპის ტექნოლოგიურ პროფილს, ბაზრის სპეციფიკასა და განვითარების ეტაპს.

სტარტაპის სიცოცხლისუნარიანობაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს დამფუძნებელი გუნდის შემადგენლობაც. ფუნქციური გამოცდილების, პროფესიული ცოდნისა და სოციალური ქსელების თვალსაზრისით მრავალფეროვანი გუნდები პრობლემების უფრო ფართო პერსპექტივიდან შეფასებასა და ალტერნატიული გადაწყვეტილებების შემუშავებას ახერხებენ. ბეკმანისა და თანაავტორების მიხედვით, ჰეტეროგენული გუნდები რთულ და სწრაფად ცვლებად გარემოში ხშირად უკეთესად ფუნქციონირებენ, ვიდრე ერთგვაროვანი პროფესიული გამოცდილების მქონე გუნდები (Beckman et al./ბეკმანი და სხვები, 2007, გვ. 125–127). მრავალფეროვნება ზრდის გუნდის შემოქმედებით და ანალიტიკურ პოტენციალს, თუმცა მისი დადებითი ეფექტი დამოკიდებულია პასუხისმგებლობების მკაფიო განაწილებაზე, ეფექტიან კომუნიკაციასა და განსხვავებული ხედვების კონსტრუქციულ ინტეგრირებაზე.

ფორმალური კომპეტენციებისა და სტატისტიკური მახასიათებლების მიღმა, სტარტაპის გადარჩენის ერთ-ერთ კრიტიკულ წინაპირობას დამფუძნებლის ფსიქოლოგიური მედეგობა წარმოადგენს. ახალი საწარმოს შექმნა დაკავშირებულია მუდმივ გაურკვევლობასთან, ფინანსური რესურსების დეფიციტთან, ბაზრის უარყოფით უკუკავშირსა და წარუმატებლობის მაღალ ალბათობასთან. ასეთ პირობებში თვითეფექტურობა, ემოციური სტაბილურობა და მარცხისადმი კონსტრუქციული დამოკიდებულება განსაზღვრავს, შეძლებს თუ არა დამფუძნებელი საქმიანობის გაგრძელებასა და გამოცდილებიდან სწავლის შესაძლებლობად გარდაქმნას. ჰეივარდისა და თანაავტორების კვლევა აჩვენებს, რომ მაღალი თვითეფექტურობისა და ფსიქოლოგიური გამძლეობის მქონე მენარმეები უკეთ ინარჩუნებენ მიზანმიმართულ მოქმედებას სტარტაპის ე.წ. „სიკვდილის ველის“

პერიოდში, როდესაც ხარჯები უკვე მაღალია, ხოლო შემოსავლები და გარე დაფინანსება ჯერ კიდევ არასაკმარისი რჩება (Hayward et al./ჰეივარდი და სხვები, 2010, გვ. 569–571).

ამ კონტექსტში მედეგობა შეიძლება განიმარტოს როგორც ფსიქოლოგიური ბუფერი, რომელიც ამცირებს სტრესის, გაურკვევლობისა და დროებითი წარუმატებლობის დამაზიანებელ გავლენას გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე. მედეგი დამფუძნებელი უფრო მეტად არის ორიენტირებული პრობლემის ანალიზზე, უკუკავშირის მიღებასა და ქმედებების კორექტირებაზე, ვიდრე მარცხის პერსონალურ განცდად აღქმაზე. შესაბამისად, ფსიქოლოგიური მედეგობა მხოლოდ ინდივიდუალური კეთილდღეობის მახასიათებელი არ არის; იგი სტარტაპის სტრატეგიული ადაპტაციისა და ორგანიზაციული გამძლეობის მნიშვნელოვან რესურსსაც წარმოადგენს.

ამრიგად, დამფუძნებლის ფაქტორი მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს სტარტაპის ადაპტაციურ შესაძლებლობას. გამოცდილ, განათლებულ და კომპეტენციებით მრავალფეროვან გუნდებს უკეთ შეუძლიათ ბაზრიდან მიღებული ინფორმაციის ინტერპრეტაცია, რესურსების გადანაწილება და საჭიროების შემთხვევაში ბიზნესმოდელის.

1.4.2 სტარტაპის მახასიათებლები

გარდა ადამიანური ფაქტორისა, სტარტაპის სტრუქტურული და ფინანსური პარამეტრები განსაზღვრავენ მის მედეგობას ბაზრის წნეხის მიმართ. დაფინანსების ოდენობა, ადეკვატური Seed კაპიტალი (>500,000 აშშ დოლარი) 40%-ით ზრდის 5-წლიანი გადარჩენის ალბათობას (Robb & Robinson/რობი და რობინსონი, 2014, გვ. 307-309). სექტორის არჩევანის კუთხით, SaaS-ი და FinTech-ი ავლენენ უფრო მაღალ გადარჩენას (60-70% მე-5 წელს), ვიდრე Hardware (40-50%) (CB Insights, 2023, p. 8). ბიზნეს მოდელის სიცხადის კუთხით კი, სტარტაპებს, რომლებმაც დაადასტურეს Product-Market Fit-ი მასშტაბირებამდე, 3-ჯერ მაღალი გადარჩენის შანსი აქვთ (ბლენკი, 2013, გვ. 5-7).

სტარტაპის მახასიათებლები ქმნიან ფინანსურ და ოპერაციულ „ბუფერს“. სწორად შერჩეული სექტორი და ადეკვატური კაპიტალი ზრდის სტარტაპის „ასაფრენ ბილიკს“ (Runway), რაც მას დროს აძლევს შეცდომების გამოსასწორებლად.

1.4.3 ეკოსისტემური ფაქტორები

გარემო, რომელშიც სტარტაპი ოპერირებს, უზრუნველყოფს კრიტიკულ რესურსებს, რომლებიც კომპენსირებას უკეთებს შიდა დანაკლისს. Y Combinator-ის ტიპის აქსელერატორების კურსდამთავრებულებს 25%-ით მაღალი გადარჩენის კოეფიციენტი აქვთ (Hathaway/ჭეტვეი, 2016, გვ. 12-14). მენტორების ხელმისაწვდომობა ზრდის სტარტაპების გადარჩენის შანსს. მჭიდრო ქსელებში ჩართული დამფუძნებლები უფრო სწრაფად იღებენ ინფორმაციასა და რესურსებს (Stuart & Sorenson/სტუარტი და სორენსონი, 2007, გვ. 226-228).

ეკოსისტემებში წარმატებული ეგზიტების ისტორიის არსებობის შემთხვევაში, დაფუძნების და გადარჩენის კოეფიციენტი მაღალია (Sørensen/სორენსონი, 2007, გვ. 1181-1183).

ეკოსისტემური ფაქტორები მოქმედებენ როგორც გარე მხარდაჭერის სისტემა. ქსელური კავშირები და მენტორული დახმარება ამცირებს ინფორმაციულ ასიმეტრიას, რაც დამფუძნებლებს ეხმარება ტიპური შეცდომების თავიდან აცილებაში.

1.5 ინდუსტრიული კონცენტრაცია და ქსელური ეფექტები

სტარტაპის გადარჩენა და ზრდის ტემპი მნიშვნელოვნად არის განპირობებული მისი გეოგრაფიული და სექტორული სიახლოვით მსგავსი პროფილის კომპანიებთან. მაიკლ პორტერის (Porter/პორტერი, 1998, გვ. 197-199) კლასტერული თეორია ხაზს უსვამს, რომ ფირმების კონცენტრაცია ზრდის მათ პროდუქტიულობას საერთო რესურსებზე წვდომისა და ინოვაციების ტრანსფერის ხარჯზე. სხვა კვლევები განასხვავებს ჰორიზონტალურ კლასტერიზაციას და ვერტიკალურ კლასტერიზაციას, ანუ სექტორული სიმჭიდროვესა და ღირებულებათა მთლიანი ჯაჭვის ლოკალიზაციას (Delgado et al./დელგადო და სხვები, 2010, გვ. 497-498).

სექტორული კლასტერები აძლიერებენ ქსელურ ეფექტებს, ცოდნის გადაცემასა და ინვესტორთა სპეციალიზაციას (Delgado et al., 2010, p. 496-498). ამის მტკიცებულებაა ისრაელის დომინირება კიბერუსაფრთხოებაში და ესტონეთის ფოკუსი ციფრულ სერვისებზე (Invest Estonia, 2024; Jerusalem Post, 2025). სპეციალიზაცია უზრუნველყოფს

„ცოდნის გადაღვრას“ (Knowledge Spillovers) და სექტორული ექსპერტიზის მქონე სერვის-პროვაიდერების არსებობას. ეს ამცირებს ინფორმაციულ ასიმეტრიას და ოპერაციულ რისკებს. კლასტერულ გარემოში სტარტაპი სარგებლობს დაგროვებადი ცოდნით, სადაც სხვა კომპანიების წარმატება თუ მარცხი ხდება კოლექტიური გამოცდილების ნაწილი. ინდუსტრიული კონცენტრაცია ასევე წარმოქმნის ე.წ. „აგლომერაციის ეკონომიას“, სადაც მცირდება ტრანზაქციული ხარჯები და იზრდება ქსელური ეფექტები (Audretsch & Feldman/ოდრეჩი და ფელდმანი, 1996, გვ. 631).

საქართველოს ეკოსისტემა ამჟამად დივერსიფიცირებული პორტფელით ხასიათდება: ფინტექ (40-45%), გეიმინგ (20-25%), SaaS (15-20%) და ლოგისტიკა (8-10%). მიუხედავად იმისა, რომ სექტორული მრავალფეროვნება ამცირებს სისტემურ რისკს, ის ასევე ასუსტებს ქსელის სიმჭიდროვეს და აფერხებს სპეციალიზებული ცოდნის დაგროვებას. შედეგად, ქართული ეკოსისტემა განიცდის „იზოლირებული სტარტაპების“ რისკს, რაც დამფუძნებლებს აიძულებს, კლასტერული მხარდაჭერის ნაცვლად, ინდივიდუალურად მოიძიონ რესურსები.

1.6 სამართლებრივი გარემო და საგადასახადო პოლიტიკა: დელავერის ფენომენი - სტარტაპეკოსისტემის გლობალური სტანდარტი

ვენჩურული კაპიტალისა და ინოვაციური მეწარმეობის გლობალურ ბაზარზე არსებობს ერთი გეოგრაფიული პარადოქსი: 2024 წელს 298,165 ახალი ბიზნეს-ერთეული დარეგისტრირდა ამერიკის შეერთებული შტატების ერთ-ერთ ყველაზე მცირე შტატ დელავერში (Delaware Division of Corporations, 2025/დელავერის კორპორაციათა განყოფილება, 2025). ამ სტატისტიკის მიღმა კი გლობალური ეკონომიკის ერთ-ერთი ყველაზე საინტერესო ფენომენი იკვეთება: სულ რაღაც 6,446 კვადრატული კილომეტრის მქონე ტერიტორია, რომლის მოსახლეობა მხოლოდ 1 მილიონს უახლოვდება, გახდა 2.1 მილიონზე მეტი კომპანიის იურიდიული სახლი. ეს მოიცავს Fortune 500-ის კომპანიების 65%-ს, ამერიკული IPO-ების (პირველადი საჯარო შეთავაზება) 81%-ს და ათასობით საერთაშორისო სტარტაპს, რომლებიც ფიზიკურად შესაძლოა ათასობით კილომეტრის მოშორებით ოპერირებდნენ (Delaware Division of Corporations, 2025; Davis Wright Tremaine, 2020).

„Delaware Flip“-ის ფენომენი სულ უფრო მკაფიო და სისტემურ ხასიათს იძენს. ისეთი კომპანიების მაგალითები, როგორიცაა Helio AI, Widgera და სხვა ქართული მაღალტექნოლოგიური სტარტაპები, რომლებიც სტრუქტურულ მიგრაციას

ახორციელებენ ამერიკულ იურისდიქციაში, წარმოადგენს არა ინდივიდუალურ, იზოლირებულ გადაწყვეტილებას, არამედ გლობალური ვენჩურული სისტემის მკაცრი ლოგიკის შედეგს. Rest of World-ის კვლევა (2021) ადასტურებს, რომ დამფუძნებლები განვითარებადი ბაზრებიდან - იქნება ეს ჩილე, ინდოეთი, ნიგერია თუ საქართველო - ერთნაირ სტრუქტურულ იძულებას განიცდიან - „თუ სერიოზული კაპიტალი გინდა, დელავერი გარდაუვალია“ (Rest of World, 2021). Lazo-ს (2025) უახლესი მონაცემებით, საერთაშორისო სტარტაპების 70%-ზე მეტი, რომლებიც ამერიკული ვენჩორული ფონდებისგან (Venture Capital) კაპიტალის მოზიდვას გეგმავენ, არჩევენ Delaware C-Corp-ს.

1.6.1 დელავერი 1899 წლიდან გლობალურ სტანდარტამდე

დელავერის კორპორატიული ჰეგემონია არ არის შემთხვევითი მოვლენა; ის საუკუნოვანი ინსტიტუციური მშენებლობისა და სტრატეგიული პოლიტიკური გადაწყვეტილებების შედეგია. ამ პროცესის სათავე 1899 წლის 10 მარტს იწყება, როდესაც შტატმა მიიღო General Incorporation Act. აღნიშნული კანონი თავდაპირველად ნიუ-ჯერსის 1880-იანი წლების ლიბერალური რეფორმების მოდელზე შეიქმნა, თუმცა დელავერმა შეძლო მისი უფრო მეტად გამარტივება და ბიზნესზე ორიენტირებული ინოვაციების დანერგვა (Morris, Nichols, Arshat & Tunnell, 2025/მორისი, ნიკოლასი, არშტი და ტანელი, 2025).

კრიტიკული ისტორიული შემობრუნება 1913 წელს მოხდა, როდესაც ნიუ-ჯერსიში, ვუდრო უილსონის გუბერნატორობის პერიოდში, გატარდა მკაცრი ანტიკორპორაციული რეფორმები. ამან გამოიწვია ბიზნეს-ეკოსისტემის მასობრივი მიგრაცია ნიუ-ჯერსიდან დელავერისკენ, რამაც შტატს მისცა უნიკალური შესაძლებლობა, გამხდარიყო კორპორატიული სამართლის ახალი ცენტრი. ეს მიგრაცია შეუქცევადი აღმოჩნდა და საფუძველი ჩაუყარა დელავერის დომინირებას (მორისი, ნიკოლასი, არშტი და ტანელი, 2025).

1967 წელს, ს. სამუელ არშტის (S. Samuel Arshat) ხელმძღვანელობით, განხორციელდა Delaware General Corporation Law (DGCL) ფუნდამენტური განახლება. ამ კარდინალურმა რეფორმამ კიდევ უფრო გაამყარა შტატის პოზიციები (Morris, Nichols, Arshat & Tunnell, 2025). მას შემდეგ, DGCL ყოველწლიურად გადის მოდერნიზაციას სპეციალიზებული საბჭოს (Corporation Law Council) მიერ, რომელიც დაკომპლექტებულია წამყვანი კორპორატიული ადვოკატებით. Delaware Department of State-ის (2024) განმარტებით, ეს პროცესი „ორპარტიული ეფექტიანობის“ ეტალონია: მიუხედავად იმისა, რომ

ამერიკის ორივე წამყვანი პოლიტიკური პარტია ბევრ საკითხში ვერ თანხმდება, ტრილიონობით დოლარის ინვესტიციის სამართლებრივი გარემოს სტაბილურობასთან მიმართებაში ისინი სრულ კონსენსუსს ინარჩუნებენ (Delaware Department of State, 2024, p. 1/დელავერის სახელმწიფო დეპარტამენტი, 2024, გვ.1).

1.6.2 სტარტაპებისთვის რელევანტური ელემენტები - Delaware General Corporation Law (DGCL):

დელავერის კანონმდებლობა, DGCL - Title 8 of the Delaware Code - აღიარებულია მსოფლიოს ყველაზე მოწინავე, მოქნილ და პროგნოზირებად კორპორატიულ სამართლებრივ ჩარჩოდ (Harvard Business Services, 2025/ჰარვარდ ბიზნეს სერვისის). მისი სპეციფიკა სტარტაპების კონტექსტში რამდენიმე ძირითად ასპექტში ვლინდება:

1. მმართველობის მოქნილობა: DGCL ადგენს მხოლოდ მინიმალური სავალდებულო პირობების ნაკრებს, როგორიცაა დირექტორთა არჩევის უფლება და ხმის მიცემა მსხვილ ტრანზაქციებზე. ყველა სხვა საკითხში კომპანიას ენიჭება მაქსიმალური ავტონომია (Delaware Department of State, 2024/დელავერის სახელმწიფო დეპარტამენტი). ეს საშუალებას აძლევს სტარტაპს, თავად განსაზღვროს მმართველობის სტრუქტურა, საბჭოს შემადგენლობა და აქციათა კლასები. მაგალითად, DGCL §141(f) ნორმა საშუალებას აძლევს დირექტორთა საბჭოს, მიიღოს გადაწყვეტილება ოფიციალური შეხვედრის გარეშე, მხოლოდ წერილობითი თანხმობის საფუძველზე. ეს კრიტიკულად მნიშვნელოვანია ადრეული ეტაპის სტარტაპებისთვის, სადაც დამფუძნებლები ხშირად სხვადასხვა დროის სარტყელში იმყოფებიან და ოპერატიული გადაწყვეტილებების მიღება სასიცოცხლოა (Berliner Cohen LLP/შპს ბერლინერ კოენ).

2. შიდა საქმეთა დოქტრინა (Internal Affairs Doctrine): DGCL ეყრდნობა პრინციპს, რომლის მიხედვითაც კომპანიის შიდა ურთიერთობები - დამფუძნებლებს, დირექტორებსა და აქციონერებს შორის - რეგულირდება მხოლოდ დელავერის კანონმდებლობით, მიუხედავად იმისა, თუ სად მდებარეობს კომპანიის სათაო ოფისი ან სად ახორციელებს ის საქმიანობას. ეს პრინციპი ფუნდამენტურია საერთაშორისო ინვესტიციებისთვის: ნიუ-იორკელ ვენჩურულ ინვესტორს, ლონდონელ ბიზნეს-ანგელოზსა და თბილისელ დამფუძნებელს შეუძლიათ ეფექტურად ითანამშრომლონ ერთიან სამართლებრივ ჩარჩოში, რაც რადიკალურად ამცირებს იურიდიულ გაურკვევლობას და ხარჯებს.

3. კაპიტალის სტრუქტურის მრავალფეროვნება: DGCL იძლევა საშუალებას, გამოიცეს მრავალი კლასის აქცია (Common Stock, Preferred Stock, Super-voting shares), რაც წარმოადგენს ვენჩურული დაფინანსების სტანდარტული ინსტრუმენტების - SAFE (Simple Agreement for Future Equity) და Convertible Note - სამართლებრივ საფუძველს (UpCounsel, 2025). მსოფლიოს წამყვანი აქსელერატორებისა (YC, 500 Global) და ფონდების (Sequoia) სახელშეკრულებო პაკეტი სწორედ ამ მოდელზეა ოპტიმიზებული.

4. 2025 წლის რეფორმა - Senate Bill 21 (SB 21): 2025 წლის 25 მარტს, გუბერნატორმა მეტ მეიერმა (Matt Meyer) ხელი მოაწერა SB 21-ს, რომელიც მიზნად ისახავდა ისეთი გიგანტების, როგორიცაა Tesla და Roblox, შესაძლო გასვლის („DExit“) შეჩერებას დელავერიდან (Harvard Law School Forum on Corporate Governance, 2025). ახალი §144(a) კომპანიებს ანიჭებს მეტ მოქნილობას ინტერესთა კონფლიქტის მქონე ტრანზაქციების დამტკიცებისას. „ბიზნეს გადაწყვეტილების წესის“ დასაცავად საკმარისია ე.წ. „ქლირინგის მექანიზმის“ გამოყენება - ან დამოუკიდებელი დირექტორების, ან აქციონერთა ხმის მიცემა, ნაცვლად ორივე პირობის ერთდროული შესრულებისა (Harvard Business Services, 2025). ეს ცვლილება მკაფიოდ აჩვენებს, თუ როგორ ახდენს იურისდიქცია კანონმდებლობის ოპერატიულ ადაპტირებას ბაზრის მოთხოვნებთან.

1.6.3 სასამართლო სისტემა Court of Chancery

დელავერის ყველაზე მძლავრი ინსტიტუციური საყრდენი არის Delaware Court of Chancery - 1792 წელს დაარსებული უძველესი სასამართლო, რომელიც სპეციალიზებულია ექსკლუზიურად კორპორატიულ და ბიზნეს-დავებზე (Silicon Valley Bank/სილიკონ ველი ბანკი, 2024). მისი უპირატესობა რამდენიმე ფაქტორით აიხსნება:

1. ნაფიც მსაჯულთა არარსებობა: აქ გადაწყვეტილებებს იღებენ არა ემოციებზე ორიენტირებული ნაფიცი მსაჯულები, არამედ პროფესიონალი მოსამართლეები, რომლებიც კორპორატიული სამართლის უმაღლესი დონის ექსპერტები არიან (Davis Wright Tremaine, 2020). ეს გამორიცხავს გაუთვალისწინებელ ვერდიქტებს და პროცესს სამართლებრივად პროგნოზირებადს ხდის.
2. პრეცედენტის სიღრმე: ორსაუკუნოვანი სასამართლო ისტორია ნიშნავს, რომ თითქმის ნებისმიერ კორპორატიულ კრიზისზე - იქნება ეს დამფუძნებელთა

კონფლიქტი თუ „მკვდარი წილის“ პრობლემა - უკვე არსებობს ათობით ანალოგიური გადანაცვეტილება (IncParadise, 2021). ეს ცოდნის ბაზა ამცირებს ადვოკატების მუშაობის დროს და, შესაბამისად, ხარჯებსაც.

3. ოპერატიულობა: მაშინ, როცა სხვა შტატებში ან ქვეყნებში ბიზნეს-დავა წლობით გრძელდება, დელავერში გადანაცვეტილებები ხშირად კვირებში მიიღება. Silicon Valley Bank-ის (2024) ანალიზით, ინვესტორებისთვის ყველაზე დიდი რისკი არა ბაზრის კონიუნქტურა, არამედ სამართლებრივი გაურკვევლობაა, რასაც დელავერი ეფექტურად ანეიტრალებს.

1.6.4 საგადასახადო პოლიტიკა

ხშირად დელავერს „ოფშორს“ ან „Tax Haven“-ს უწოდებენ, თუმცა ეს ტერმინი არაზუსტია. დელავერი არის სრულად გამჭვირვალე, ამერიკული იურისდიქცია, რომელიც გვთავაზობს „ჭკვიანურ“ საგადასახადო გარემოს (ZenBusiness, 2024):

1. კორპორატიული საშემოსავლო გადასახადი: კომპანიები, რომლებიც დარეგისტრირებულნი არიან დელავერში, მაგრამ ფიზიკურად იქ არ ოპერირებენ, შტატის კორპორატიულ საშემოსავლო გადასახადს არ იხდიან (Harvard Business Services, n.d.). ეს ნიშნავს, რომ ქართული სტარტაპი, რომელიც Delaware C-Corp-ია, მაგრამ საქართველოდან მუშაობს, დელავერის შტატში ამ გადასახადისგან თავისუფალია. თუმცა, ფედერალური გადასახადი (Federal Corporate Tax) 2025 წლისთვის დაახლოებით 21% მაინც ვრცელდება (Mercury, 2025).
2. არამატერიალური აქტივების შეღავათები: დელავერი არ ახდენს ინტელექტუალური საკუთრების (IP) როიალტების დაბეგვრას. ასევე, არ არსებობს გაყიდვების გადასახადი (No State Sales Tax), ხოლო არარეზიდენტ აქციონერებს არ ეკისრებათ პირადი საშემოსავლო გადასახადი დელავერის კომპანიის ფლობის გამო (IncParadise, 2021).
3. Franchise Tax: ეს არის წლიური გადასახადი იურისდიქციაში ყოფნისთვის. ადრეული ეტაპის სტარტაპებისთვის, რომლებსაც მცირე რაოდენობის აქციები აქვთ, ეს გადასახადი სიმბოლურია - დაახლოებით \$175-დან იწყება (ZenBusiness, 2024).

1.6.5 რეგისტრაციის პროცესი

დელავერში კომპანიის დაფუძნება არარეზიდენტი დამფუძნებლებისთვის, მათ შორის საქართველოში მცხოვრები მენარმეებისთვის, ფიზიკურად შეერთებულ შტატებში ყოფნას, როგორც წესი, არ მოითხოვს. ციფრული იურიდიული და ადმინისტრაციული პლატფორმების განვითარებამ რეგისტრაციის პროცესი მნიშვნელოვნად გაამარტივა და შესაძლებელი გახადა მისი ძირითადი ეტაპების დისტანციურად გავლა. Stripe Atlas-ის, Clerky-ის, Firstbase-ისა და სხვა მსგავსი სერვისების მეშვეობით დამფუძნებლებს შეუძლიათ კომპანიის სარეგისტრაციო დოკუმენტების მომზადება, ელექტრონულად ხელმოწერა და დელავერის შესაბამის ორგანოში წარდგენა. აღნიშნული პლატფორმები, რეგისტრაციასთან ერთად, ხშირად უზრუნველყოფენ დამფუძნებელთა აქციების გამოშვებას, შიდა კორპორაციული დოკუმენტების მომზადებასა და დამსაქმებლის საიდენტიფიკაციო ნომრის მიღებაში დახმარებასაც (Stripe, n.d.-a/სტრაიპი).

დელავერის კანონმდებლობის თანახმად, შტატში რეგისტრირებულ თითოეულ კომპანიას უნდა ჰყავდეს რეგისტრირებული აგენტი - ფიზიკური პირი ან ორგანიზაცია, რომელსაც დელავერში მოქმედი ფიზიკური მისამართი აქვს. რეგისტრირებული აგენტის ძირითადი ფუნქციაა კომპანიის სახელით ოფიციალური სამართლებრივი, საგადასახადო და ადმინისტრაციული შეტყობინებების მიღება და მათი კომპანიის ხელმძღვანელობისთვის გადაცემა (Delaware Division of Corporations, n.d.). არარეზიდენტი დამფუძნებლებისთვის აღნიშნული მომსახურება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რადგან მათ, როგორც წესი, დელავერში საკუთარი ოფისი არ გააჩნიათ.

რეგისტრირებული აგენტის მომსახურების ღირებულება კონკრეტული პროვაიდერისა და შეთავაზებული პაკეტის მიხედვით განსხვავდება. მაგალითად, Stripe Atlas-ის 500 აშშ დოლარის ღირებულების საწყისი პაკეტი მოიცავს კომპანიის რეგისტრაციას, შესაბამის სახელმწიფო მოსაკრებლებსა და რეგისტრირებული აგენტის მომსახურებას პირველი წლის განმავლობაში. მომდევნო წლებში რეგისტრირებული აგენტის მომსახურების საფასური წელიწადში 100 აშშ დოლარს შეადგენს (Stripe, n.d.-a).

რეგისტრაციის პროცესის ცენტრალური ეტაპია Certificate of Incorporation-ის - კორპორაციის დაფუძნების სერტიფიკატის - დელავერის კორპორაციების სამმართველოში წარდგენა. ეს დოკუმენტი განსაზღვრავს კომპანიის ძირითად სამართლებრივ მახასიათებლებს, მათ შორის მის დასახელებას, რეგისტრირებულ აგენტს, ნებადართული აქციების რაოდენობასა და კაპიტალის სტრუქტურის ზოგად პარამეტრებს. თუმცა კომპანიის სამართლებრივი ფორმირება მხოლოდ დაფუძნების

სერტიფიკატის რეგისტრაციით არ სრულდება. შემდგომ ეტაპზე საჭიროა კომპანიის შიდა წესდების დამტკიცება, დირექტორთა საბჭოსა და თანამდებობის პირების განსაზღვრა, დამფუძნებელთა აქციების სათანადოდ გამოშვება და ინტელექტუალური საკუთრების კომპანიისთვის გადაცემა. შესაბამის შემთხვევებში დამფუძნებლებმა დროულად უნდა წარადგინონ 83(b) საგადასახადო არჩევანიც (Stripe, n.d.-b/სტრაიპი).

სწორედ აღნიშნული დოკუმენტების თანმიმდევრული და სამართლებრივად გამართული გაფორმება ქმნის კომპანიის კორპორაციულ საფუძველს, რომელსაც ინვესტორები შემდგომი იურიდიული შემოწმების - due diligence-ის პროცესში აფასებენ. დოკუმენტებში დაშვებულმა შეცდომებმა ან დამფუძნებელთა საკუთრების უფლებების არასრულად ფორმალიზებამ შესაძლოა მომავალში გაართულოს ინვესტიციების მოზიდვა, აქციების გადაცემა ან კომპანიის გაყიდვა.

დაფუძნების შემდეგ კომპანიამ აშშ-ის შიდა შემოსავლების სამსახურისგან უნდა მიიღოს დამსაქმებლის საიდენტიფიკაციო ნომერი - Employer Identification Number (EIN). მიუხედავად მისი სახელწოდებისა, EIN მხოლოდ თანამშრომლების დაქირავებას არ უკავშირდება. იგი კომპანიის ფედერალური საგადასახადო იდენტიფიკატორია და გამოიყენება საგადასახადო ანგარიშების, ფინანსურ ინსტიტუტებთან ურთიერთობისა და სხვა ადმინისტრაციული ოპერაციების განხორციელებისას (Internal Revenue Service, 2025/შიდა შემოსავლების სამსახური).

არარეზიდენტ დამფუძნებლებს, რომელთა საქმიანობის ძირითადი ადგილი შერთებული შტატების ფარგლებს გარეთ მდებარეობს, EIN-ის ონლაინ მიღების შესაძლებლობა ჩვეულებრივ არ აქვთ. მათ შეუძლიათ Form SS-4-ის წარდგენა ტელეფონით, ფაქსით ან ფოსტით. საერთაშორისო განმცხადებლებისთვის ტელეფონით განაცხადის გაკეთება სპეციალური პროცედურით არის შესაძლებელი, ფაქსით წარდგენილი განაცხადის დამუშავებას კი, სრულყოფილად შევსების შემთხვევაში, დაახლოებით ოთხი სამუშაო დღე შეიძლება დასჭირდეს. ფოსტით გაგზავნილი განაცხადის დამუშავების სავარაუდო ვადა დაახლოებით ოთხი კვირაა (Internal Revenue Service, 2025/შიდა შემოსავლების სამსახური).

საბანკო და საგადახდო ინფრასტრუქტურის შექმნაც შესაძლებელია დისტანციურად. ტრადიციულ ბანკებთან ერთად მოქმედებენ ისეთი ფინანსური ტექნოლოგიების პლატფორმები, როგორიცაა Mercury, რომელიც საბანკო მომსახურებას პარტნიორი ბანკების მეშვეობით სთავაზობს აშშ-ში რეგისტრირებულ კომპანიებს. Mercury-ის მოთხოვნების მიხედვით, ანგარიშის გახსნისთვის დამფუძნებელი არ არის

ვალდებული იყოს აშშ-ის მოქალაქე ან რეზიდენტი, თუმცა კომპანია უნდა იყოს რეგისტრირებული შეერთებულ შტატებში ან მის ტერიტორიაზე და უნდა ახორციელებდეს ან გეგმავდეს აშშ-სთან დაკავშირებულ საქმიანობას (Mercury, n.d./მერკური).

ანგარიშის გახსნა ეფუძნება მომხმარებლის იდენტიფიკაციის - Know Your Customer (KYC) - და ფულის გათეთრების წინააღმდეგ მიმართულ შემოწმებებს. შესაბამისად, დამფუძნებლებს მოეთხოვებათ პირადობის დამადასტურებელი დოკუმენტები, კომპანიის სარეგისტრაციო მასალები, საქმიანობის აღწერა, დაფინანსების წყარო, კომპანიის მისამართი და ბენეფიციარი მესაკუთრეების შესახებ ინფორმაცია. თუმცა განაცხადის წარდგენა ანგარიშის ავტომატურად გახსნას არ ნიშნავს; საბოლოო გადაწყვეტილებას ფინანსური მომსახურების მიმწოდებელი კომპანიის შესაბამისობისა და რისკების ინდივიდუალური შეფასების საფუძველზე იღებს (Mercury, n.d./მერკური).

ახალი კომპანიის უშუალოდ დელავერში დაფუძნება შედარებით სტანდარტიზებული პროცესია. გაცილებით რთულია ე.წ. Delaware Flip, როდესაც უკვე არსებული ქართული კომპანია ახლად შექმნილი დელავერის კორპორაციის საკუთრებაში უნდა მოექცეს. ასეთ შემთხვევაში დელავერის კომპანია ჯგუფის სათავე, ანუ მშობელი კომპანია ხდება, ხოლო ქართული საწარმო — მისი შვილობილი ორგანიზაცია. არსებული კომპანიის დამფუძნებლები და სხვა აქციონერები ქართულ კომპანიაში არსებულ წილებს გადასცემენ დელავერის კომპანიას და სანაცვლოდ ახალი ამერიკული კორპორაციის აქციებს იღებენ (Across Legal, n.d.; Story LLP, n.d./ექროს ლიგალ, სთორი).

ამრიგად, Delaware Flip მხოლოდ კომპანიის რეგისტრაციის ადგილის ტექნიკურ ცვლილებას არ წარმოადგენს. იგი მთლიანად ცვლის ჯგუფის საკუთრებისა და კორპორაციული მართვის არქიტექტურას და მოიცავს აქციების გაცვლის ან გადაცემის ხელშეკრულებებს, დამფუძნებელთა და დირექტორთა თანხმობებს, კაპიტალიზაციის ცხრილის რესტრუქტურიზაციას, არსებული საინვესტიციო ინსტრუმენტების გადახედვასა და კომპანიებს შორის ახალი სამართლებრივი ურთიერთობების ჩამოყალიბებას (Story LLP, n.d./სთორი).

პროცესის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი ნაწილია ინტელექტუალური საკუთრების განთავსება. ახალი ამერიკული სათავე კომპანიის შექმნა თავისთავად არ ნიშნავს, რომ კომპანიის ძირითადი პროგრამული უზრუნველყოფა, პატენტები, სავაჭრო ნიშნები, მონაცემთა ბაზები ან სხვა ინტელექტუალური აქტივები ავტომატურად მის საკუთრებაში გადავიდა. ამისათვის საჭიროა ინტელექტუალური საკუთრების

გადაცემის ან ლიცენზირების შესაბამისი ხელშეკრულებების გაფორმება. ინტელექტუალური საკუთრების არასათანადო შეფასებამ ან გადაცემამ შეიძლება წარმოშვას საგადასახადო ვალდებულებები, საკუთრების უფლებასთან დაკავშირებული დავები და ინვესტორებისთვის მნიშვნელოვანი სამართლებრივი რისკები (Story LLP, n.d./სთორი).

Delaware Flip-ის განხორციელების ხარჯები დამოკიდებულია კომპანიის განვითარების ეტაპზე, აქციონერთა რაოდენობაზე, ინტელექტუალური საკუთრების ღირებულებაზე, არსებული ინვესტიციების სტრუქტურასა და იმ ქვეყნების საგადასახადო რეჟიმებზე, რომლებშიც კომპანია საქმიანობს. საერთაშორისო სტარტაპების გამოცდილების მიხედვით, შედარებით მარტივი რესტრუქტურირაციის ხარჯი ხშირად დაახლოებით 10,000 აშშ დოლარს უახლოვდება, თუმცა რთულ შემთხვევებში იგი მნიშვნელოვნად უფრო მაღალი შეიძლება იყოს (Adeoye & Schwartz, 2021). იურიდიული პრაქტიკის სხვა შეფასებით, მხოლოდ სამართლებრივი მომსახურების ღირებულება დაახლოებით 8,000–25,000 აშშ დოლარის ფარგლებში მერყეობს, რასაც შეიძლება დაემატოს ბუღალტრული, საგადასახადო და ინტელექტუალური საკუთრების შეფასებასთან დაკავშირებული ხარჯები (Story LLP, n.d.).

Clerky-ის თანადამფუძნებელი დარბი ვონგი აღნიშნავს, რომ ამგვარი რესტრუქტურირაციის დროს მცირე შეცდომებმაც კი შეიძლება მოვლენათა „უკონტროლო ჯაჭვური რეაქცია“ გამოიწვიოს. ამიტომ იგი დამფუძნებლებს კვალიფიციური იურისტის ჩართვას ურჩევს, მიუხედავად იმისა, რომ თანამედროვე ციფრული პლატფორმები პროცესის მნიშვნელოვან ნაწილს ამარტივებს (Wong, as cited in Adeoye & Schwartz, 2021/ადეოიეს და შვარცის ციტირება უონგის მიერ). ეს შეფასება განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმ სტარტაპებისთვის, რომლებიც შემდგომში ამერიკული ვენჩურული კაპიტალის მოზიდვას გეგმავენ, რადგან აქციების არასწორი გამოშვება, საკუთრების გაურკვეველი სტრუქტურა ან ინტელექტუალური საკუთრების არასრული გადაცემა შესაძლოა საინვესტიციო შემოწმების დროს არსებით დაბრკოლებად იქცეს.

შესაბამისად, Delaware Flip არ უნდა იქნეს განხილული როგორც მხოლოდ ადმინისტრაციული ან სარეგისტრაციო პროცედურა. იგი წარმოადგენს კომპლექსურ საზღვრებს შორის კორპორაციულ რესტრუქტურირაციას, რომელიც ერთდროულად ეხება საკუთრებას, ინტელექტუალურ აქტივებს, საგადასახადო ვალდებულებებს, ბუღალტრულ აღრიცხვასა და ინვესტორთა უფლებებს. პროცესის დაწყებამდე აუცილებელია მისი ეკონომიკური მიზანშეწონილობის შეფასება და როგორც

ამერიკელი, ისე ქართველი იურისტების, ბუღალტრებისა და საგადასახადო სპეციალისტების ჩართვა. სწორად დაგეგმილი რესტრუქტურიზაცია სტარტაპს საერთაშორისო ინვესტიციებზე წვდომას უმარტივებს, ხოლო არასრულად ან ნაჩქარევად განხორციელებულმა ცვლილებამ შეიძლება კომპანიის მომავალ განვითარებას დამატებითი სამართლებრივი და ფინანსური ბარიერები შეუქმნას.

1.6.6. დელავერის გლობალური გავლენა

დელავერის წარმატება არ არის მხოლოდ კანონის დამსახურება; ეს არის გამიზნული სახელმწიფო სტრატეგია. Delaware Division of Corporations მუშაობს პრინციპით „ბიზნესი, როგორც სერვისი“: პრემიუმ სერვისის შემთხვევაში კომპანიის რეგისტრაცია 1-2 საათშია შესაძლებელი (Davis Wright Tremaine, 2020).

გარდა ამისა, არსებობს მჭიდრო კავშირი ვენჩურულ ინდუსტრიასა და შტატს შორის. YC და სხვა წამყვანი აქსელერატორები პირდაპირ ითხოვენ Delaware C-Corp-ს, რადგან მათი SAFE ხელშეკრულებები სწორედ ამ სამართალზეა მორგებული. ეს ქმნის „ქსელურ ეფექტს“ (network effect): ყველა ირჩევს დელავერს, რადგან ყველა სხვაც დელავერს ირჩევს.

Rest of World-ის (2021) ანალიზი ადასტურებს, რომ ვენჩურული ინვესტორები დელავერს ირჩევენ, რადგან მათ „ესმით“ ეს სამართლებრივი ენა. Inventus Law-ს დამფუძნებელი ანილი ადვანი ხაზს უსვამს: „სტარტაპ სამყაროში კრეატიულობა ბევრგან სასარგებლოა, მაგრამ სამართლებრივ სტრუქტურაში - არა. აქ სტანდარტიზაციაა მთავარი“ (Rest of World, 2021).

2024-2025 წლების სტატისტიკა - Fortune 500-ის 65% და IPO-ების 81% - ადასტურებს, რომ მიუხედავად ცალკეული კომპანიების უკმაყოფილებისა (ე.წ. DExit ტენდენცია), დელავერის პოზიცია ურყევია. ეს არის „ოპერაციული სისტემა“, რომელზეც მუშაობს გლობალური ტექნოლოგიური ბიზნესი.

1.6.7. დელავერის გამოცდილება ქართული ეკოსისტემისთვის

დელავერის ფენომენის სიღრმისეული ანალიზი გვთავაზობს სამ ფუნდამენტურ გაკვეთილს, რომლებიც საფუძვლად უნდა დაედოს ქართულ საკანონმდებლო და საგადასახადო ინიციატივებს:

1. დელავერის მაგალითი გვიჩვენებს, რომ კორპორატიული კანონმდებლობა დაცული უნდა იყოს პოლიტიკური რყევებისგან. DGCL-ის ცვლილება მოითხოვს ფართო კონსენსუსს. საქართველოს 2024 წლის პოლიტიკური კრიზისი და მისი გავლენა ინვესტორთა ნდობაზე მკაფიოდ აჩვენებს, თუ რამდენად მნიშვნელოვანია სამართლებრივი ჩარჩოს პოლიტიკური ნეიტრალიტეტი.
2. დელავერის სამართალი არის ინვესტორებისთვის „მშობლიური ენა“. ქართული სამართლებრივი რეფორმა მიზნად უნდა ისახავდეს არა უბრალოდ „კარგი“ კანონის შექმნას, არამედ მის მაქსიმალურ ჰარმონიზაციას საერთაშორისო ვენჩურულ სტანდარტებთან მაგალითად, როგორცაა SAFE, ESOP, Cap Table მართვა.
3. დელავერის SB 21-ის სისწრაფე, როდესაც კანონმდებლობა 30 დღეში შეიცვალა ბაზრის მოთხოვნების საპასუხოდ, უნდა გახდეს ეტალონი ქართული ბიუროკრატიისთვის. სტარტაპეკოსისტემა მოითხოვს სწრაფ, ექსპერტულ და არა პოლიტიზებულ მართვას.

დელავერი არ არის მხოლოდ შტატი, ეს არის გლობალური ინსტიტუციური პროდუქტი. ქართული ეკოსისტემის წარმატებისთვის აუცილებელია არა დელავერის „კოპირება“, არამედ მისი იმ პრინციპების იმპლემენტაცია, რომლებმაც ეს იურისდიქცია მსოფლიო კაპიტალის ცენტრად აქცია. მხოლოდ ასე იქნება შესაძლებელი „Delaware Flip“-ის, როგორც გადარჩენის ერთადერთი გზის, ჩანაცვლება ძლიერი, ლოკალური და ინვესტირებადი ქართული იურისდიქციით.

1.7 ბენჩმარკული ეკოსისტემები

მცირე ეკონომიკის მქონე ქვეყნების გამოცდილების სიღრმისეული ანალიზი წარმოადგენს ერთ-ერთ ყველაზე ეფექტურ მეთოდს სტარტაპეკოსისტემის განვითარების პერსპექტივების შესაფასებლად. საქართველოს მსგავსი ქვეყნებისთვის, რომლებსაც არ გააჩნიათ დიდი შიდა ბაზარი და ტრადიციული ინდუსტრიული კლასტერები, საერთაშორისო წარმატებული მოდელების შესწავლა საშუალებას იძლევა გამოვყოთ ის სტრატეგიული ელემენტები, რომლებიც შეიძლება ადაპტირებადი იყოს ლოკალურ კონტექსტთან.

საქართველოს ტექნიკურ სტარტაპეკოსისტემის ბენჩმარკად შესაძლებელია განხილული იყოს სამი განსხვავებული, მაგრამ მაღალეფექტური მოდელი -

ესტონეთის, ისრაელის და სინგაპურის. თითოეული მათგანი წარმოადგენს განსხვავებულ გზას მცირე ეკონომიკის პირობებში სტარტაპეკოსისტემის მშენებლობისთვის: ციფრული ინფრასტრუქტურაზე დაფუძნებული (ესტონეთი), ტალანტების სამხედრო-ტექნოლოგიური მილსადენი (ისრაელი) და სახელმწიფოს პროაქტიული ჩარევა ჩადებული კაპიტალის კუთხით (სინგაპური). ამ ქეისების ანალიზი საშუალებას იძლევა გამოვლინდეს ის პრაქტიკული გაკვეთილები, რომლებიც შესაძლებელია გამოყენებულ იქნას საქართველოს ეკოსისტემის განვითარების სტრატეგიაში.

ესტონეთის ტრანსფორმაცია „ციფრულ სახელმწიფოდ“ (Vassil/ვასილი 2015) ეფუძნება ბიუროკრატიული ბარიერების სრულ გაციფრულებას. e-Residency-ის პროგრამამ (2014) 126,500-ზე მეტ გლობალურ მენარმეს მისცა ევროკავშირში ბიზნესის წარმოების საშუალება (e-Estonia, 2024, გვ. 9).

ესტონეთის ქეისი ამტკიცებს, რომ გეოგრაფიული მასშტაბი არ არის შემზღუდველი ფაქტორი, თუ სახელმწიფო სთავაზობს გლობალურად კონკურენტულ ციფრულ სერვისებს. საქართველოს საგადასახადო შეღავათები შეიძლება კიდევ უფრო ეფექტური გახდეს „ციფრული რეზიდენტობის“ ანალოგიური მექანიზმების დანერგვით.

საქართველოს არ აქვს ისრაელის მსგავსი თავდაცვითი სტრუქტურა, თუმცა მისი მოდელი გვჩვენებს „ტალანტების მილსადენის“ მნიშვნელობას, რაც შეიძლება განხორციელდეს ტექნოლოგიური უნივერსიტეტების ბაზაზე ტექნოლოგიური ტრანსფერის ოფისების (TTO) გაძლიერებით. ისრაელის „Startup Nation“ მოდელი (Senor & Singer/სენორი და სინგერი, 2009) ეყრდნობა სამხედრო-ტექნოლოგიური სექტორიდან სამოქალაქო სფეროში ტალანტების უწყვეტ დინებას. ელიტარული Unit 8200-ის კურსდამთავრებულები ქმნიან მაღალტექნოლოგიური ექსპორტის ბირთვს (Calcalist/კატალისტი, 2025).

სინგაპურის მოდელი გამოირჩევა სახელმწიფოს პროაქტიული როლით. „Startup SG Equity“ პროგრამა ახორციელებს კაპიტალის თანაინვესტირებას კერძო ფონდებთან ერთად, რაც უზრუნველყოფს დიფ-ტექ სექტორის სიცოცხლისუნარიანობას (Singapore EDB/სინგაპური EDB, 2024, გვ. 11). სინგაპური აჩვენებს სტრატეგიული ვერტიკალების შერჩევის ეფექტიანობას. ეს გამოცდილება გამოსადეგია GITA-ს ევოლუციისთვის, რათა სახელმწიფო გრანტები უფრო მიზნობრივად მიიმართოს მაღალი დამატებული ღირებულების მქონე სექტორებისკენ.

ცხრილი 1. ქვეყნების სტარტაპეკოსისტემების შედარება

ინდიკატორი	ესტონეთი	ისრაელი	სინგაპური	საქართველო
მთავარი მამოძრავებლები	ციფრული მმართველობა	ტექნიკური ტალანტები	სახელმწიფო კაპიტალი	საგადასახადო გარემო
სექტორული ფოკუსი	SaaS / e-Gov	Cybersecurity / DeepTech	FinTech / Logistics	FinTech / Gaming
სტრატეგია	გლობალური წვდომა	"მილსადენი სშექმნა"	სახელმწიფო პარტნიორობა	ფორმირების ფაზა

წყაროები: e-Estonia, 2024, სინგაპური EDB ანგარიში 2024, კატალისტი, 2025

1.8 სამეცნიერო ლიტერატურაში არსებული ცოდნის დანაკლისი

მიუხედავად ეკოსისტემების შესახებ არსებული მრავალი კვლევისა, რამდენიმე ფუნდამენტური სამეცნიერო ლიტერატურის ნაკლოვანებები ზღუდავს მათ გამოყენებას საქართველოს კონტექსტში: კვლევების უმეტესობა დასავლურ ეკოსისტემებზეა დაფუძნებული. პოსტსაბჭოთა გარემოში სტარტაპების გადარჩენის სპეციფიკა განსხვავებულია. სახეზეა ინსტიტუციური სისუსტეები, კორუფციული წარსული და „ტვინების გადინება“. ასეთი ეკოსისტემების მაგალითები ნაკლებადაა შესწავლილი (Aidis et al./აიდისი და სხვები, 2008, გვ. 657-659). გარდა ამისა, ბევრ კვლევას აკლია შედარებითი ანალიზი მცირე ეკონომიკებისთვის (<5 მლნ მოსახლეობა), სადაც შიდა ბაზარი ვერ უზრუნველყოფს სტარტაპის გადარჩენის მინიმალურ კრიტიკულ მასას.

დაბოლოს, დიასპორული კაპიტალის მექანიზმების საკითხი - მიუხედავად სომხეთისა და ისრაელის მაგალითებისა, მწირია პრაქტიკული მოდელები იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა მოხდეს დიასპორის სოციალური კაპიტალის კონვერტაცია ლოკალურ გადარჩენის კოეფიციენტში.

წინამდებარე ნაშრომი ავსებს ცოდნის ამ დანაკლისს საქართველოს სტარტაპების (N=28) დოკუმენტური პროფილირებით, 15 სიღრმისეული ინტერვიუთი, შედარებითი ანალიზით, სიღრმისეული ქეის-სტადით და თვისობრივი კვლევის სხვა

ინსტრუმენტებით, რაც საშუალებას იძლევა თეორიული მოდელები შემოწმდეს განვითარებადი ეკოსისტემის სპეციფიკურ პირობებში.

თავი 2. თეორიული ჩარჩო: სტარტაპეკოსისტემა, სამმაგი სპირალის და GEDI, როგორც სტარტაპების გადარჩენის და მასშტაბირების ანალიტიკური საფუძველი

სტარტაპების გადარჩენა და მასშტაბირება კომპლექსური, მრავალფაქტორული და დინამიკური პროცესია, რომლის ახსნა მხოლოდ ცალკეული ორგანიზაციული ან ინდივიდუალური მახასიათებლების საფუძველზე არასაკმარისია. სტარტაპის სიცოცხლისუნარიანობაზე ერთდროულად მოქმედებს დამფუძნებლისა და გუნდის კომპეტენციები, ბიზნესმოდელის ხარისხი, ფინანსურ და ადამიანურ რესურსებზე წვდომა, ბაზრის სტრუქტურა, ინსტიტუციური გარემო და ეკოსისტემის აქტორებს შორის ურთიერთქმედების ეფექტიანობა. შესაბამისად, სტარტაპების გადარჩენის მაჩვენებლის ანალიზი საჭიროებს ისეთ ინტეგრირებულ თეორიულ ჩარჩოს, რომელიც მიკრო-, მეზო- და მაკროდონეებზე მოქმედ ფაქტორებს ერთიან ანალიტიკურ სისტემაში გააერთიანებს.

ნაშრომის პირველ თავში ფორმულირებული ცენტრალური კვლევითი კითხვა - რა ფაქტორები განსაზღვრავს ქართული სტარტაპების მდგრადობას, გადარჩენასა და მასშტაბირების შესაძლებლობას - გულისხმობს არა მხოლოდ ცალკეული კომპანიის შიდა რესურსებისა და მენეჯერული შესაძლებლობების, არამედ ფართო სამეწარმეო ეკოსისტემის სტრუქტურული და ინსტიტუციური მახასიათებლების შესწავლას.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, წინამდებარე თავის მიზანია კვლევის კონცეპტუალური და მეთოდოლოგიური საფუძვლის ჩამოყალიბება, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელი გახდება ქართული სტარტაპეკოსისტემის სისტემური შეფასება და იმ ფაქტორების იდენტიფიცირება, რომლებიც ხელს უწყობს ან, პირიქით, აფერხებს სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობას.

კვლევის თეორიული ჩარჩო ეფუძნება სამი ურთიერთშემავსებელი პერსპექტივის ინტეგრაციას: სამმაგი სპირალის მოდელს, GEDI/GEI მეთოდოლოგიასა და ინსტიტუციურ თეორიას. აღნიშნული მიდგომები განსხვავებულ, თუმცა ურთიერთდაკავშირებულ ანალიტიკურ დონეებს მოიცავს. სამმაგი სპირალის მოდელი აღწერს ეკოსისტემის ძირითად აქტორებსა და მათ შორის ურთიერთქმედების სტრუქტურას; GEDI/GEI მეთოდოლოგია ქმნის ეკოსისტემის კომპონენტების გაზომვისა და სისტემური სისუსტეების გამოვლენის შესაძლებლობას; ინსტიტუციური თეორია კი განმარტავს იმ ფორმალურ და

არაფორმალურ წესებს, რომლებიც აქტორების ქცევას, რესურსების განაწილებასა და ეკოსისტემის საერთო ეფექტიანობას განსაზღვრავს.

პირველი თეორიული საფუძველი არის სამმაგი სპირალის მოდელი, რომლის მიხედვითაც ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკისა და ინოვაციური განვითარების ფორმირებაში ცენტრალური როლი ეკისრება უნივერსიტეტებს, ბიზნესს და სახელმწიფოს შორის ურთიერთქმედებას (Etzkowitz & Leydesdorff/ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი, 2000). აღნიშნული მოდელი სტარტაპეკოსისტემას განიხილავს არა როგორც იზოლირებული აქტორების ერთობლიობას, არამედ როგორც ურთიერთდამოკიდებულ ინსტიტუციურ სისტემას, რომელშიც თითოეული მხარე ასრულებს როგორც საკუთარ ტრადიციულ, ისე ნაწილობრივ გადაფარულ ფუნქციებს.

სამმაგი სპირალის კონტექსტში უნივერსიტეტები წარმოადგენენ ცოდნის, კვლევის, ტექნოლოგიური ინოვაციებისა და სამეწარმეო ადამიანური კაპიტალის წყაროს; კერძო სექტორი უზრუნველყოფს იდეების კომერციალიზაციას, ბაზრებთან წვდომასა და საინვესტიციო რესურსების მობილიზებას; სახელმწიფო კი ქმნის სამართლებრივ, ფინანსურ და ინფრასტრუქტურულ პირობებს ინოვაციური საქმიანობის ხელშესაწყობად. ამ აქტორებს შორის თანამშრომლობის ინტენსივობა და ხარისხი განსაზღვრავს, რამდენად ეფექტიანად გარდაიქმნება ცოდნა ინოვაციად, ხოლო ინოვაცია - ეკონომიკურ და საზოგადოებრივ ღირებულებად.

წინამდებარე კვლევაში სამმაგი სპირალის მოდელი გამოიყენება ქართული სტარტაპეკოსისტემის სტრუქტურული არქიტექტურის ანალიზისთვის. მისი მეშვეობით შესაძლებელი ხდება არა მხოლოდ ძირითადი აქტორების იდენტიფიცირება, არამედ მათ შორის არსებული ფორმალური და არაფორმალური კავშირების, თანამშრომლობის ინტენსივობის, ფუნქციური გადაფარვისა და კოორდინაციის ხარისხის შეფასებაც. ამგვარი მიდგომა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმ პირობებში, როდესაც ეკოსისტემის სისუსტე შეიძლება გამოწვეული იყოს არა ცალკეული აქტორის არარსებობით, არამედ აქტორებს შორის ურთიერთკავშირის ფრაგმენტულობითა და ინსტიტუციური კოორდინაციის დეფიციტით.

მეორე ანალიტიკურ საფუძველს წარმოადგენს GEDI/GEI - გლობალური მეწარმეობისა და განვითარების ინდექსის მეთოდოლოგია, რომელიც სამეწარმეო ეკოსისტემას განიხილავს როგორც ინდივიდუალური შესაძლებლობებისა და ინსტიტუციური პირობების ურთიერთქმედების შედეგს (Ács et al./აქსი და სხვები, 2018). აღნიშნული მიდგომის მნიშვნელოვანი უპირატესობაა ეკოსისტემის

თვისებრივი მახასიათებლების რაოდენობრივ ინდიკატორებად გარდაქმნის შესაძლებლობა. იგი მეწარმეობის შეფასებას არ ზღუდავს მხოლოდ ბიზნესების რაოდენობით ან თვითდასაქმების მაჩვენებლით, არამედ ითვალისწინებს შესაძლებლობების აღქმას, სამეწარმეო უნარებს, რისკისადმი დამოკიდებულებას, ინოვაციურობას, ტექნოლოგიურ ინტენსივობას, ზრდის პოტენციალს, საერთაშორისო ბაზრებზე ორიენტაციასა და დაფინანსების ხელმისაწვდომობას.

GEDI/GEI მეთოდოლოგიის ცენტრალური პრინციპია ე.წ. „შეზღუდვის პრინციპი“ ან „ბოთლის ყელის“ ლოგიკა, რომლის მიხედვითაც ეკოსისტემის საერთო შედეგიანობას განსაზღვრავს არა მისი ყველაზე ძლიერი, არამედ ყველაზე სუსტი კომპონენტი. თუ, მაგალითად, ქვეყანაში არსებობს მაღალი სამეწარმეო მოტივაცია და ტექნოლოგიური შესაძლებლობები, მაგრამ შეზღუდულია სარისკო კაპიტალზე წვდომა, ბაზრის საერთაშორისო ინტეგრაცია ან კვლევითი ცოდნის კომერციალიზაცია, ეს სისუსტე მთლიანი სისტემის ეფექტიანობას ამცირებს. შესაბამისად, ეკოსისტემის გაძლიერება მოითხოვს არა მხოლოდ წარმატებული მიმართულებების მხარდაჭერას, არამედ იმ კრიტიკული შეზღუდვების იდენტიფიცირებასა და შემცირებას, რომლებიც სტარტაპების გადარჩენასა და ზრდას აფერხებს.

წინამდებარე კვლევაში GEDI/GEI მეთოდოლოგია გამოყენებული იქნება ქართული სტარტაპ ეკოსისტემის ძირითადი კომპონენტების ოპერაციონალიზაციისა და შედეგებით გაზომვად ანალიტიკურ კატეგორიებად გარდაქმნისათვის. ამ მიდგომის საფუძველზე შესაძლებელი იქნება ეკოსისტემის ისეთი სისტემური სისუსტეების გამოვლენა, როგორიცაა ფინანსური რესურსების დეფიციტი, ინოვაციური შესაძლებლობების შეზღუდულობა, სუსტი საერთაშორისო კავშირები, ადამიანური კაპიტალის ნაკლებობა ან ინსტიტუციური მხარდაჭერის ფრაგმენტულობა.

მესამე თეორიულ საყრდენს წარმოადგენს ინსტიტუციური თეორია, რომელიც ეკონომიკურ ქცევასა და ორგანიზაციულ შედეგებს ფორმალური და არაფორმალური ინსტიტუტების გავლენის საფუძველზე განმარტავს. ნორსის მიხედვით, ინსტიტუტები არის საზოგადოებაში მოქმედი ფორმალური წესებისა და არაფორმალური შეზღუდვების ერთობლიობა, რომელიც განსაზღვრავს ეკონომიკური აქტორების ქცევას და ამცირებს ან ზრდის ტრანზაქციულ გაურკვევლობას (North/ნორსი, 1990). ფორმალურ ინსტიტუტებს მიეკუთვნება კანონები, რეგულაციები, საკუთრების უფლებები, საგადასახადო რეჟიმი, კონტრაქტების აღსრულების მექანიზმები და სახელმწიფო პროგრამები, ხოლო არაფორმალურ ინსტიტუტებს — ნდობა,

სოციალური ნორმები, სამეწარმეო კულტურა, წარუმატებლობისადმი დამოკიდებულება და პროფესიული ქსელები.

უილიამსონის ინსტიტუციური თეორია დამატებით წარმოაჩენს, რომ ეკონომიკური შედეგები ყალიბდება სხვადასხვა ინსტიტუციური დონის ურთიერთქმედებით - ღრმად დამკვიდრებული სოციალური ნორმებიდან დაწყებული, ფორმალური წესებითა და მმართველობის მექანიზმებით დასრულებული (Williamson/უილიამსონი, 2000). სტარტაპების შემთხვევაში აღნიშნული პერსპექტივა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რადგან ფორმალურად მხარდამჭერი პოლიტიკა ყოველთვის არ გარდაიქმნება პრაქტიკულ შედეგებად. მაგალითად, დაფინანსების სახელმწიფო პროგრამების არსებობა შეიძლება არასაკმარისი აღმოჩნდეს, თუ სამეწარმეო გარემოში დაბალია ნდობა, რთულია კონტრაქტების აღსრულება, შეზღუდულია კერძო ინვესტიციები ან წარუმატებლობას ძლიერი სოციალური სტიგმა ახლავს.

ინსტიტუციური თეორიის გამოყენება შესაძლებელს ხდის ქართული სტარტაპეკოსისტემის ანალიზში ფორმალურ პოლიტიკასა და ფაქტობრივ პრაქტიკას შორის არსებული განსხვავებების გამოვლენას. იგი ასევე განმარტავს, რატომ შეიძლება ერთი და იგივე მხარდამჭერი ინსტრუმენტი განსხვავებულ შედეგებს იძლეოდეს სხვადასხვა ქვეყანაში ან რეგიონში. სტარტაპების გადარჩენაზე გავლენას ახდენს არა მხოლოდ მხარდაჭერის პროგრამების ფორმალური არსებობა, არამედ მათი ხელმისაწვდომობა, გამჭვირვალობა, ადმინისტრაციული ეფექტიანობა, სტაბილურობა და შესაბამისობა მეწარმეთა რეალურ საჭიროებებთან.

სამმაგი სპირალის მოდელის, GEDI/GEI მეთოდოლოგიისა და ინსტიტუციური თეორიის ინტეგრაცია ქმნის მრავალდონიან ანალიტიკურ ჩარჩოს. სამმაგი სპირალის მოდელი პასუხობს კითხვას, ვინ არიან ეკოსისტემის ძირითადი აქტორები და როგორ ურთიერთქმედებენ ისინი; GEDI/GEI მეთოდოლოგია განსაზღვრავს, რომელი კომპონენტებია შედარებით ძლიერი ან სუსტი და სად წარმოიქმნება სისტემური შეზღუდვები; ინსტიტუციური თეორია კი განმარტავს, რატომ ყალიბდება კონკრეტული ურთიერთქმედებები და როგორ გავლენას ახდენს ფორმალური და არაფორმალური გარემო მათ ეფექტიანობაზე.

ამ სამი პერსპექტივის სინთეზი შესაძლებელს ხდის სტარტაპების გადარჩენისა და მასშტაბირების განხილვას არა როგორც მხოლოდ ინდივიდუალური მეწარმის უნარების ან კონკრეტული ბიზნესიდეის წარმატების შედეგს, არამედ როგორც ეკოსისტემის სტრუქტურული კოორდინაციის, რესურსული უზრუნველყოფისა და ინსტიტუციური ხარისხის ერთობლივ პროდუქტს. ამ თვალსაზრისით, სტარტაპის

მდგრადობა შეიძლება განიმარტოს როგორც ორგანიზაციის შიდა შესაძლებლობებისა და გარე ეკოსისტემური პირობების თანხვედრის შედეგი.

აღნიშნული კომპლექსური მიდგომა განსაკუთრებით რელევანტურია საქართველოს მსგავსი განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისთვის, სადაც სამეწარმეო ეკოსისტემები ჯერ კიდევ ინსტიტუციური ფორმირების პროცესშია. ასეთ გარემოში სტარტაპების გადარჩენის მაჩვენებელზე განსაკუთრებით ძლიერად მოქმედებს ფინანსური ბაზრების განვითარების დონე, სახელმწიფოს პოლიტიკის თანმიმდევრულობა, უნივერსიტეტებისა და ბიზნესის თანამშრომლობის ხარისხი, კვლევისა და ინოვაციის კომერციალიზაციის შესაძლებლობები, სოციალური კაპიტალი და არაფორმალური ქსელები.

ამრიგად, წინამდებარე თეორიული ჩარჩო ქმნის საფუძველს ქართული სტარტაპეკოსისტემის როგორც ურთიერთდაკავშირებული და მრავალდონიანი სისტემის შესასწავლად. იგი შესაძლებელს ხდის სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობის განმსაზღვრელი ფაქტორების იდენტიფიცირებას, ეკოსისტემის სტრუქტურული და ინსტიტუციური შეზღუდვების გამოვლენასა და იმ მექანიზმების ახსნას, რომელთა საშუალებითაც ეკოსისტემის ხარისხი აისახება სტარტაპების გადარჩენასა და მასშტაბირების შესაძლებლობაზე.

2.1 ეკოსისტემური მიდგომა: რაოდენობიდან ხარისხსა გადასვლა

სტარტაპების კვლევაში კლასიკური მიდგომა ხშირად ფოკუსირდებოდა ინდივიდუალურ მეწარმეზე, რესურსებზე ან ბაზრის მოთხოვნაზე. თუმცა, ბოლო ათწლეულებში გაძლიერდა ხედვა, რომ სტარტაპის წარმატება და განსაკუთრებით გადარჩენის კოეფიციენტი, დიდწილად, დამოკიდებულია არა მხოლოდ ორგანიზაციის შიდა ფაქტორებზე, არამედ იმ სისტემურ გარემოზე, სადაც სტარტაპი ვითარდება.

აიზენბერგის ეკოსისტემური ლოგიკა ხაზს უსვამს, რომ მეწარმეობის „აჩქარება“ მოითხოვს არა ერთ ინსტრუმენტს (მაგ., ინკუბატორს), არამედ ურთიერთდაკავშირებულ პირობებს: ფინანსებს, პოლიტიკას, ბაზრებს, ადამიანურ კაპიტალსა და კულტურას, ადგილობრივი კონტექსტის გათვალისწინებით (Isenberg/აიზენბერგი, 2010, გვ. 8-9). ამ მიდგომის ბიზნეს-ღირებულება ისაა, რომ აქცენტი გადადის „სტარტაპების შექმნიდან“ მათ მედეგობასა და ზრდაზე.

სტამთან ეს ტრანზიცია უფრო მკაფიო ხდება: სახელმწიფო პოლიტიკა ისწრაფვის მეწარმეობის რაოდენობის ზრდიდან ხარისხის ზრდისკენ და ეკოსისტემის შეფასება უნდა დაეფუძნოს არა მხოლოდ აქტივობას, არამედ ეკოსისტემის მიერ შექმნილ მოკლე და გრძელვადიან შედეგებს და ღირებულებას (Stam/სტამი, 2015, გვ. 1759-1765). ამავე ტექსტში სტამი მიუთითებს ეკოსისტემური მიდგომის სუსტ მხარეზეც: ხშირად ის პრაქტიკოსებზეა მორგებული, მაგრამ მიზეზობრივ სიღრმესა და მტკიცებულების ბაზას აკლია კონკრეტიკა, ამიტომ საჭიროა უფრო მკაფიო ანალიტიკური არქიტექტურა (Stam/სტამი, 2015, გვ. 1765).

ამ ლოგიკიდან ბუნებრივად ჩნდება კითხვა: რა სტრუქტურული ურთიერთქმედებები ქმნის ეკოსისტემას და როგორ გადავიყვანოთ ის გაზომვად ჩარჩოდ, რომელიც სტარტაპების გადარჩენასა და ზრდასთან იქნება კავშირში.

2.2 სამმაგი სპირალი (Triple Helix), როგორც ეკოსისტემის სტრუქტურული „ხერხემალი“

სამმაგი სპირალის მოდელი აღწერს ინოვაციური განვითარების სისტემას, სადაც აკადემიური სფერო, ინდუსტრია (ბიზნესი) და სახელმწიფო ურთიერთქმედებენ და ქმნიან ცოდნის წარმოებისა და კომერციალიზაციის გადაჭაჭვულ სტრუქტურას (Etzkowitz & Leydesdorff/ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი, 2000, გვ. 109–112). ამ ტექსტში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ის არგუმენტი, რომ ურთიერთქმედებები ქმნის გადაფარვას, რომელიც დროთა განმავლობაში ცვლის ორგანიზაციულ რეალობასაც (Etzkowitz & Leydesdorff/ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი, 2000, გვ. 109–110).

სამმაგი სპირალის თეორია სტარტაპეკოსისტემას განიხილავს როგორც სამი მთავარი აქტორის ფუნქციურ ერთობას - უნივერსიტეტი; (აკადემიური სფერო, უსდ-ები), როგორც ტალანტებისა და ცოდნის შემქმნელი (კვლევა/ტექნოლოგია, სპინ-ოფები და „მეწარმე უნივერსიტეტის“ ლოგიკა), ბიზნესი; როგორც ბაზარზე წვდომა, კერძო კაპიტალი, ინდუსტრიული პარტნიორობა და მასშტაბირების მექანიზმები და სახელმწიფო; როგორც რეგულაციების, ინსტიტუციური სტაბილურობის, სტიმულების, სხვადასხვა პროგრამების შემქმნელი და რისკის გამზიარებელი. (Etzkowitz & Leydesdorff/ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი, 2000, გვ. 111–112)

ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი აღწერენ სამმაგი სპირალის განსხვავებულ ფორმებსაც (etastatic, laissez-faire და „overlapping spheres“), რაც ნიშნავს, რომ ზოგ ეკოსისტემაში სახელმწიფო „გადაფარავს“ სხვა სფეროებს, სხვაგან კი სფეროები იზოლირებულია

ან ქმნის ჰიბრიდულ ორგანიზაციებს (Etzkowitz & Leydesdorff/ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი, 2000, გვ. 111–113). ეს განსხვავებები პირდაპირ უკავშირდება სტარტაპის გადარჩენის საკითხს: თუ ურთიერთქმედება სუსტია ან ერთფეროვანი, სტარტაპს აკლდება ან ბაზარი, ან ცოდნა და ტალანტი, ან ინსტიტუციური მხარდაჭერა.

მიუხედავად იმისა, რომ სამმაგი სპირალის ძლიერი, გამოცდილი მოდელია, მისი სუსტი მხარე ხშირად არის გაზომვადობის ნაწილი: ის კარგად ხსნის „ვინ როგორ ურთიერთქმედებს“, მაგრამ ნაკლებად იძლევა კონკრეტულ ინდიკატორებს, რომელიც პირდაპირ განსაზღვრავს ეკოსისტემის კორელაციას გადარჩენასთან, ზრდასთან და მასშტაბირებასთან. ზემოთ აღნიშნული შეზღუდვის აღმოფხვრისთვის, თეორიულ ჩარჩოში სამმაგი სპირალის შევსებული სხვა ინსტრუმენტებითაც.

სამმაგი სპირალის მოდელის კრიტიკისა და განვითარების პროცესში, აკადემიურ ლიტერატურაში გაჩნდა მისი გაფართოებული ვერსიები - Quadruple Helix და Quintuple Helix, ანუ ოთხმაგი და ხუთმაგი სპირალები, რომლებიც მიზნად ისახავს ინოვაციური ეკოსისტემების უფრო რეალისტურად ასახვას. კარაიანისი და კემპბელი (2009) ამტკიცებენ, რომ ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკა ვერ აიხსნება მხოლოდ უნივერსიტეტის, ბიზნესისა და სახელმწიფოს ურთიერთქმედებით; აუცილებელია დამატებითი სოციალური და კულტურული განზომილებების ჩართვა (Carayannis & Campbell/კარაიანისი და კემპბელი, 2009, გვ. 206–207).

ოთხმაგი სპირალის (Quadruple Helix) მოდელში მეოთხე რგოლად ჩნდება სამოქალაქო საზოგადოება, მედია და მომხმარებლები, რომლებიც მონაწილეობენ ინოვაციის თანამშექმნაში, იდეების ადრეულ ტესტირებასა და ვალიდაციის პროცესში (Carayannis & Campbell/კარაიანისი და კემპბელი, 2009, გვ. 207). სტარტაპეკოსისტემის კონტექსტში ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, რადგან ინოვაციური პროდუქტის კომერციული წარმატება ხშირად დამოკიდებულია არა მხოლოდ ტექნოლოგიურ სრულყოფაზე, არამედ მომხმარებელთა ნდობასა და ადრეულ ამოვისებლებზე.

საქართველოს მსგავს მცირე ბაზრებზე ოთხმაგი სპირალის მნიშვნელობა კიდევ უფრო იზრდება. შეზღუდული მომხმარებლების რაოდენობის პირობებში, თითოეული ადრეული ამოვისებლის როლი უფრო დიდია. თუ საზოგადოებაში დაბალია ნდობა ახალი პროდუქტების მიმართ ან არსებობს სკეპტიციზმი ადგილობრივი ინოვაციების მიმართ, სტარტაპები ხშირად ვერ აღწევენ მომხმარებლების საკმარის რაოდენობას (traction-ს), რაც პირდაპირ აისახება მათი გადარჩენის კოეფიციენტზე.

ოთხმაგი სპირალი ამ ლოგიკას კიდევ უფრო აფართოებს და მეხუთე რგოლად მოიაზრებს ბუნებრივ გარემოს. კარაიანისი და კემბელი (2010 p. 59–60) აღნიშნავენ, რომ ინოვაცია არ შეიძლება განიხილებოდეს გარემოსგან განცალკევებით, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მდგრადობა და სოციალური პასუხისმგებლობა ხდება ბიზნესის კონკურენტული უპირატესობის ნაწილი.

სტარტაპებისთვის ხუთმაგი სპირალი ნიშნავს, რომ ეკოსისტემა არა მხოლოდ ხელს უწყობს ბიზნესის გადარჩენას, არამედ განსაზღვრავს, რა ტიპის ინოვაციებია სოციალურად მისაღები და ეკონომიკურად სიცოცხლისუნარიანი. საქართველოში, სადაც გარემოსდაცვითი ცნობიერება ჯერ კიდევ ფორმირების პროცესშია, ეს ასპექტი შეიძლება ერთდროულად იყოს როგორც შეზღუდვა, ისე ახალი შესაძლებლობა სტარტაპებისთვის.

ამგვარად, ოთხმაგი და ხუთმაგი სპირალის მოდელების ინტეგრაცია აძლიერებს სტარტაპეკოსისტემის ანალიზს და საშუალებას იძლევა სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტი განიხილოს იქნას არა მხოლოდ ინსტიტუციური მხარდაჭერის, არამედ საზოგადოებრივი ნდობისა და ღირებულებების კონტექსტშიც.

2.3 სახელმწიფოს როლი: „მეწარმე სახელმწიფო“ და პრაქტიკული რისკები სტარტაპების გადარჩენის კონტექსტში

სახელმწიფოს როლზე თეორიული დებატები სტარტაპეკოსისტემაში განსაკუთრებით მწვავეა განვითარებად/მცირე ეკონომიკებში. მაუკატო (2013) აჩვენებს, რომ სახელმწიფო ხშირად არ არის მხოლოდ „პირობების შემქმნელი“, არამედ შეიძლება იყოს სტრატეგიული რისკის ამღები და ინოვაციის კატალიზატორი, რომელიც კერძო სექტორისთვის ძალიან მაღალი გაურკვევლობის ფაზას აფინანსებს (Mazzucato/მაზუკატო, 2013, გვ. 18–20). ტექსტში მკაფიოა, რომ სახელმწიფო როლი სცდება მხოლოდ წესების დანერგვას და შეიძლება იქცეს მთავარ, ე.წ. ლიდ ინვესტორად, რომელიც აამოქმედებს და სანჯავს მისცემს ეკოსისტემის მთლიან ქსელს (Mazzucato/მაზუკატო, 2013, გვ. 19).

ბიზნესანალიზისთვის ეს იდეა მნიშვნელოვანია, რადგან სტარტაპის გადარჩენისთვის ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა ადრეულ ფაზაში არის კაპიტალის და ბაზრის გაურკვევლობის კომბინაცია. თუმცა, სახელმწიფო ჩარევა ყოველთვის პოზიტიური არ არის: თუ პროგრამები ქმნის სტიმულს „გრანტზე ორიენტაციისთვის“ და არ აჩენს კერძო ბაზრის დისციპლინას (მაგ., კლიენტზე ორიენტაცია,

შემოსავლების ზრდაზე ორიენტაცია, საერთაშორისო გაფართოება), შესაძლებელია სტარტაპების „ფორმალურად დაფინანსება“, მაგრამ არა რეალურად გაძლიერება.

ამიტომ, ამ ნაშრომში სახელმწიფოს როლი განიხილება არა როგორც ავტომატურად „კარგი“, არამედ როგორც კრიტიკულად შესაფასებელი ელემენტი, რომელიც უნდა აისახოს ინდექსურ/ზომვად ანალიზში.

2.4 GEDI/GEI: ეკოსისტემა და “ბოთლის ყელის ეფექტით” გამოწვეული დანაკარგი

GED/GEI მიდგომა (Global Entrepreneurship Index; ხშირად მოიხსენება როგორც GEDI/GEI) თეორიულად საინტერესოა იმიტომ, რომ ეკოსისტემას განიხილავს როგორც მრავალკომპონენტიან სისტემას, სადაც კომპონენტები ერთობლივად ქმნიან შედეგს, ხოლო ყველაზე სუსტი ელემენტი მთლიანი სისტემის შედეგიანობას ზღუდავს (Ács et al. აქსი და სხვები, 2018, p. 55). ეს არის “Penalty for Bottleneck” ლოგიკა (ანუ შედეგის განსაზღვრავს ყველაზე სუსტი წერტილი). თუ ერთ სფეროში გაქვს კრიტიკული ჩავარდნა (მაგ., კაპიტალის ხელმისაწვდომობა, უნარები, კავშირები), მაშინ დანარჩენი კომპონენტების სიძლიერე ვერ აბალანსებს, ვერ აღმოფხვრის ამ სუსტ რგოლს (Ács et al. აქსი და სხვები, 2018, p. 55).

ბიზნეს კონტექსტში ეს მიდგომა პირდაპირ ებმის სტარტაპის გადარჩენის კოეფიციენტს. სტარტაპი შეიძლება იყოს ძლიერი პროდუქტში, მაგრამ თუ ფინანსური ბაზარი ან მასშტაბირების ინფრასტრუქტურა სუსტია, მისი გადარჩენის ალბათობა იკლებს. ამავე ლოგიკით, ეკოსისტემაში შეიძლება არსებობდეს კარგი უნივერსიტეტები და ტალანტების ბაზა, მაგრამ თუ კლიენტზე, ბაზარზე წვდომა და ბაზარზე გასვლის შესაძლებლობები დაბალია, სტარტაპები ვერ გადადიან “შემოსავლების” ეტაპზე.

GEI მეთოდოლოგიის აღწერაში პირდაპირაა აღნიშნული, რომ სისტემური ინდექსი უნდა ასახავდეს კომპონენტების ურთიერთდამოკიდებულებას და მარტივად ინდექსების შეკრება არასაკმარისია (Ács et al. აქსი და სხვები, 2018, p. 55). აქედან გამომდინარე, GEDI/GEI გვაძლევს სწორედ იმას, რაც სამმაგი სპირალის მოდელს აკლია: გაზომვადობასა და „სუსტი რგოლის“ იდენტიფიკაციის შესაძლებლობას.

სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტის თეორიულ ანალიზში ერთ-ერთ ცენტრალურ კონცეფციას წარმოადგენს ე.წ. “სიკვდილის ველი”, რომელიც აღწერს

ფინანსურ და ოპერაციულ ნაპრაღს ადრეულ განვითარებასა და კომერციულ ზრდას შორის. ეს ფაზა, როგორც წესი, ემთხვევა ადრეულ, seed დაფინანსებიდან სერია A-ზე გადასვლის პერიოდს, როდესაც სტარტაპს უკვე აქვს პროდუქტი ან პროტოტიპი, მაგრამ ჯერ არ გააჩნია სტაბილური შემოსავლები.

აუერსვალდი და ბრენსკომბი (2003) აღნიშნავენ, რომ ამ ეტაპზე სტარტაპები ხვდებიან მდგომარეობაში, სადაც კვლევისა და განვითარების ხარჯები კვლავ მაღალია, ხოლო ბაზრისგან მიღებული შემოსავლები არასაკმარისი. ეს მოცემულობა ზრდის მარცხის რისკს (p. 229). სწორედ ამ პერიოდში, იჩენს ხოლმე თავს ეკოსისტემის სისუსტეები.

“სიკვდილის ველში” მოიაზრება ის მნიშვნელოვანი გარდამავალი ფაზა, სადაც პროტოტიპი კომერციულად სიცოცხლისუნარიან პროდუქტად უნდა გარდაიქმნას. ამ გარდაქმნას თან ახლავს რესურსების, კომპეტენციებისა და დაფინანსების მკვეთრი დეფიციტი. აუერსვალდი და ბრენსკომბი “სიკვდილის ველს” უკავშირებენ გამოგონებიდან ინოვაციაზე გადასვლას და ხაზს უსვამენ, რომ სწორედ ამ ეტაპზე ფინანსური მხარდაჭერის არხები და ინსტიტუციური მექანიზმები, ხშირად, ფრაგმენტული და არასაკმარისია. ამავე კონცეფციას აშშ-ს ეროვნული კვლევითი საბჭო აღწერს, როგორც „ტექნოლოგიის ტრანზიციისა და კომერციალიზაციის სირთულის“ მეტაფორას. პრობლემა არა მხოლოდ ინდივიდუალური სტარტაპის არამედ სისტემურ დონეზეც (ინსტიტუციური/ბაზრის მარცხი) წარმოიშობა. მარკჰამი და თანაავტორები “სიკვდილის ველს” იყენებენ, როგორც მეტაფორას, რესურსებისა და ექსპერტიზის შედარებითი დეფიციტის აღსაწერად. ეს ნაკლებობა თავს იჩენს იმ შუალედურ ზონაში, რომელიც კვლევასა და პროდუქტის განვითარებას შორის არის მოქცეული, ანუ იქ, სადაც უკვე საჭიროა კომერციალიზაციის კომპეტენცია და მნიშვნელოვანი რესურსები. ამ ეტაპზე ეს რესურსები ჯერ კიდევ შეზღუდულადაა ხელმისაწვდომი. ელვუდი და თანაავტორები ამ ფაზას განიხილავენ როგორც ადრეული ინოვაციის ეტაპს, რომელიც მოქცეულია საწყის სამეცნიერო, ტექნოლოგიურ წინსვლასა და ტექნოლოგიის კომერციალიზაციას შორის და აღნიშნავენ, რომ გადალახვის სირთულე, ხშირად, ფინანსურ ბარიერებთან ერთად, პროცესების კომპლექსურობასაც უკავშირდება.

სტარტაპ-ფინანსირების კონტექტში, “სიკვდილის ველი”, ხშირად, განისაზღვრება როგორც სიდ დაფინანსებიდან სერია A-ზე გადასვლის ეტაპი. ამ ეტაპზე კომპანიამ უკვე უნდა დაამტკიცოს, რომ არსებობს ბაზრის მოთხოვნა, აჩვენოს რეალური გაყიდვები და ზრდის პოტენციალი, თუმცა ჯერ კიდევ არ აქვს სტაბილური შემოსავლები ან საკმარისი ფინანსური ისტორია. „State of Fundraising 2024“ პირდაპირ

მიუთითებს, რომ სიდ და სერია A შორის გადასასვლელი დაფინანსების არარსებობა, შესაძლოა, ქმნიდეს მზარდ “სიკვდილის ველს” იმ სტარტაპებისთვის, რომლებიც სანყისი გაყიდვების ეტაპს აღწევენ, მაგრამ ვერ აჩვენებენ სერია A ინვესტორებისთვის საჭირო ზრდის პოტენციალს და ტრაექტორიას. აკადემიურ ემპირიულ ლიტერატურაში “სიკვდილის ველი” აღწერილია როგორც სტარტაპის ციკლის კრიტიკული მონაკვეთი, სადაც კაპიტალის დეფიციტი და რეალური გაყიდვების ნაკლებობა აძლიერებს ჩავარდნის რისკს. მაგალითად, ბანგი და თანაავტორები (2025) სიდ და სერია A რაუნდებს განიხილავენ როგორც იმ საკვანძო ფინანსურ ეტაპებს, რომლებიც სტარტაპებს ეხმარება „ადრეული ეტაპის გამოწვევები დაძლევასა და “სიკვდილის ველის” გადალახვაში. შესაბამისად, ამ ფაზა ტიპურად ხასიათდება იმით, რომ სტარტაპს აქვს MVP, მინიმალური სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტი ან პროტოტიპი და ტექნოლოგიური ვალიდაციის გარკვეული დონე, თუმცა კომერციული მასშტაბირებისათვის ჯერ ვერ უზრუნველყოფს პროგნოზირებად შემოსავლებსა და საკმარის ვალიდაციას. ამის გამო სტარტაპის გადარჩენა დიდწილად დამოკიდებულია დაფინანსების უწყვეტობაზე, რეალური პროგრესის სწორ მეტრიკებსა და ბაზართან სწრაფ მორგებაზე.

GEDI/GEI ჩარჩოში სიკვდილის ველის კონცეფცია პირდაპირ უკავშირდება სარისკო კაპიტალისა და მაღალი ზრდის პილარებს. თუ ეკოსისტემა ვერ უზრუნველყოფს კაპიტალს ან მასშტაბირების ინფრასტრუქტურას, სტარტაპი ჩერდება გარდამავალ ფაზაში და ვერ აღწევს მდგრადობის წერტილამდე (Ács et al./აქსი და სხვები, 2018, გვ. 54–56).

საქართველოს კონტექსტში ეს პრობლემა განსაკუთრებით მწვავეა. მიუხედავად სიდ (Seed) გრანტებისა და ინკუბაციის პროგრამების არსებობისა, სერია A-ის ტიპის კერძო ინვესტიციები შეზღუდულია, რაც ქმნის სისტემურ ბოთლის ყელს, ანუ ზემოთ აღნიშნულ სუსტ რგოლს ეკოსისტემაში. შედეგად, სტარტაპები ან ნაადრევად იხურება, ან იძულებულნი არიან გადაიტანონ ოპერაციები სხვა ქვეყნებში, რაც ადგილობრივი ეკოსისტემისთვის ნიშნავს ღირებულების დაკარგვას.

ამგვარად, “სიკვდილის ველის” კონცეფცია ამ ნაშრომში გამოიყენება როგორც ბიზნეს-ციკლის კრიტიკული მომენტის თეორიული ახსნა, რომელიც GEDI-ის რაოდენობრივ ანალიზს აძლევს შინაარსობრივ ინტერპრეტაციას.

დეტალურად, GEDI ინდექსის ქვე-ინდექსები და პილარები იხილეთ *დანართი NI-შბ*.

2.5 სამმაგი სპირალის (Triple Helix) და GEDI/GEI-ის სინთეზი

სამმაგი სპირალის მოდელი და GEDI/GEI, ამ კვლევის ფარგლებში, ერთმანეთის შემავსებლები ჩარჩოებია - სამმაგი სპირალის მოდელი პასუხობს კითხვას, თუ ვინ არიან ეკოსისტემის ძირითადი აქტორები და როგორ ურთიერთქმედებენ ერთმანეთთან (Etzkowitz & Leydesdorff/ეცკოვიცი და ლეიდესდორფი, 2000, გვ. 109–113), ხოლო GEDI/GEI პასუხობს კითხვას, რომელი კომპონენტებია ეკოსისტემაში სუსტი რგოლები და როგორ აუარესებს ეს სტარტაპების შედეგებს (Ács et al./აქსი და სხვები, 2018, გვ. 55). ორი თეორიული ჩარჩოს სინთეზით, შესაძლებელია ეკოსისტემის არა მხოლოდ აღწერა, არამედ სტრუქტურულად შეფასება და ურთიერთქმედებების და კონკრეტული სუსტი რგოლები გამოვლენა, რომლებიც ყველაზე მეტად ამცირებს სტარტაპის გადარჩენის კოეფიციენტს.

2.6 მცირე ეკონომიკების სპეციფიკა

მცირე ეკონომიკებში სტარტაპის გადარჩენის კოეფიციენტს დამატებითი სტრუქტურული შეზღუდვები ამცირებს, პატარა შიდა ბაზარი, შეზღუდული კერძო კაპიტალი და საერთაშორისო ქსელების სიმცირე. ეს შეზღუდვები არ მოქმედებს იზოლირებულად, ისინი ერთმანეთს აძლიერებენ და ქმნიან სისტემურ გარემოს, რომელშიც სტარტაპის ზრდა გაცილებით რთულია, ვიდრე დიდი ეკონომიკების პირობებში. სწორედ ამიტომ Triple Helix-ის სამი სფეროს ურთიერთქმედება მცირე ეკოსისტემებში განსაკუთრებით კრიტიკულია. საჭიროა იმ რესურსების კომპენსირება, რომლებიც დიდ ბაზრებზე ბუნებრივად არსებობს.

პირველი და ყველაზე უშუალო შეზღუდვაა ბაზრის სიმცირე. სტარტაპისთვის შიდა ბაზარი არა მხოლოდ გაყიდვების სივრცეა, არამედ პროდუქტის ვალიდაციის, ექსპერიმენტირებისა და Product-Market Fit-ის მიღწევის არეალი. მცირე ბაზარი ნიშნავს, რომ სწავლის პროცესისთვის არენა სწრაფად იწურება. სტარტაპი ან ადრეულ ეტაპზევე გადის საერთაშორისო ბაზარზე, ან ვიწრო ნიშაში რჩება შეზღუდული ზრდის პოტენციალით. ორივე შემთხვევა ზრდის „სიკვდილის ველის“ რისკს, რომელიც 2.4-შია განხილული.

მეორე შეზღუდვა კაპიტალის, ტალანტისა და სპეციალიზებული სერვისების სიმწირეა. მცირე ეკონომიკებში ვენჩურული კაპიტალის ბაზარი ხშირად განუვითარებელია, რადგან ბაზარზე ცოტა ინვესტორი, ხარისხიანი დიალ-ფლოუ და

ეგზიტის არხებია. ამას ემატება მაღალკვალიფიციური ტალანტის დეფიციტი და სპეციალიზებული იურიდიული თუ ფინანსური სერვისების სიმწირე, რომლებიც სტარტაპის მასშტაბირებისთვის კრიტიკულია (Stam & Van de Ven/სტამი და ვან დე ვენი, 2019).

GEDI/GEI-ის ბოთლის ყელის ლოგიკის მიხედვით, ეს სისუსტეები ერთობლივად ქმნიან სისტემურ შემზღუდველ ეფექტს (Ács et al./აქსი და სხვები, 2018, გვ. 55). მცირე ეკონომიკაში შეიძლება არსებობდეს ნიჭიერი დამფუძნებლები და ინოვაციური პროდუქტები, მაგრამ თუ კაპიტალის ინსტრუმენტები ან საერთაშორისო ბაზარზე გასვლის მხარდაჭერა სუსტია, მთლიანი სისტემა მაინც დაბალ შედეგს მიიღებს. სწორედ ეს დინამიკა განიხილება საქართველოს კონტექსტში მესამე და მეოთხე თავებში.

2.7 სამმაგი სპირალის კრიტიკა და შეზღუდვები სტარტაპების კვლევაში

მიუხედავად იმისა, რომ სამმაგი სპირალის მოდელი ფართოდ გამოიყენება ინოვაციური ეკოსისტემების ანალიზში, აკადემიურ ლიტერატურაში გაჩნდა მისი კრიტიკული შეფასებებიც, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც კვლევის ობიექტს წარმოადგენს სტარტაპების რეალური ბიზნეს შედეგები და გადარჩენის დინამიკა. ერთ-ერთი ძირითადი კრიტიკა ეხება მოდელის ინსტიტუციურ ოპტიმიზმს - დაშვებას, რომ უნივერსიტეტი, ბიზნესი და სახელმწიფო ბუნებრივად მიდრეკილნი არიან თანამშრომლობისკენ.

კარაიანისი და კემპბელი (2009) აღნიშნავენ, რომ სამმაგი სპირალის მოდელი ხშირად აღწერს „იდეალურ ტიპს“, მაშინ როდესაც პრაქტიკაში ურთიერთქმედება შეიძლება იყოს ასიმეტრიული, კონფლიქტური ან ფორმალური თანამშრომლობის მიღმა დარჩენილი (Carayannis & Campbell/კარაიანისი და კემპბელი, 2009, გვ. 206–207). სტარტაპების კონტექსტში ეს ნიშნავს, რომ უნივერსიტეტი შეიძლება აწარმოებდეს ცოდნას, მაგრამ ვერ ახერხებდეს მის კომერციალიზაციას, ან სახელმწიფო ქმნიდეს პროგრამებს, რომლებიც არ პასუხობს ბაზრის რეალურ მოთხოვნებს.

გარდა ამისა, სამმაგი სპირალი ნაკლებად ითვალისწინებს დროით ასპექტს. სტარტაპეკოსისტემები დინამიკური სისტემებია, სადაც სხვადასხვა ფაზაში განსხვავებული აქტორები იღებენ წამყვან როლს. ადრეულ ეტაპზე გადამწყვეტია სახელმწიფოსა და უნივერსიტეტის მხარდაჭერა, ხოლო ზრდისა და მასშტაბირების ფაზაში კერძო ინვესტორები და ბაზარზე წვდომა. სამმაგი სპირალის სტატიკური

ინტერპრეტაცია ვერ ასახავს ამ ტრანზიციებს, რაც მნიშვნელოვანია გადარჩენის კოეფიციენტის ახსნისთვის (Carayannis & Campbell/კარაიანისი და კემპბელი 2009, გვ. 208).

ამ შეზღუდვებიდან გამომდინარე, სამმაგი სპირალი ამ ნაშრომში გამოიყენება როგორც სტრუქტურული რუკა და არა როგორც საკმარისი ინსტრუმენტი ანალიზისთვის. მისი ფუნქციაა ეკოსისტემის ძირითადი აქტორების იდენტიფიცირება, რის შემდეგაც აუცილებელია უფრო დინამიკური და შედეგებზე ორიენტირებული ჩარხის დამატება.

2.8 GEDI/GEI და ეკოსისტემური ინდექსების კრიტიკა

სამეწარმეო ეკოსისტემების შეფასების ინდექსები აკადემიურ ლიტერატურაში ხშირად კრიტიკის საგანია, რადგან ისინი კომპლექსურ სოციალურ, ეკონომიკურ და ინსტიტუციურ პროცესებს რაოდენობრივ მაჩვენებლებამდე ამარტივებს. GEDI/GEI-ის ავტორები აღნიშნულ მეთოდოლოგიურ შეზღუდვას თავადაც აღიარებენ და მის შესამცირებლად იყენებენ „ბოთლის ყელის სანქციის“ (Penalty for Bottleneck) მიდგომას, რომელიც კლასიკური აგრეგირებული ინდექსებისგან განსხვავებულ ლოგიკას ეფუძნება (Ács et al./აქსი და სხვები, 2018, გვ. 54).

ეკოსისტემის შეფასების ტრადიციულ მოდელებში, მათ შორის მარტივ საშუალო მაჩვენებლებზე დაფუძნებულ მიდგომებში, ძლიერი კომპონენტების მაღალი შედეგები შეიძლება სუსტი კომპონენტების დაბალ მაჩვენებლებს აკომპენსირებდეს. GEDI/GEI-ის მეთოდოლოგიაში კი სისტემის საერთო ეფექტიანობა მნიშვნელოვნად იზღუდება მისი ყველაზე სუსტი კომპონენტით. შესაბამისად, სტარტაპ ეკოსისტემაში ერთი კრიტიკული ხარვეზიც შეიძლება საკმარისი აღმოჩნდეს იმისათვის, რომ სისტემამ ვერ უზრუნველყოს მდგრადი სამეწარმეო შედეგების წარმოქმნა (Ács et al./აქსი და სხვები, 2018, გვ. 55). აღნიშნული მიდგომა კონცეპტუალურად უახლოვდება სისტემურ თეორიებს, რომელთა მიხედვითაც სისტემის მდგრადობა და ფუნქციური გამართულობა მისი ყველაზე სუსტი რგოლით განისაზღვრება.

სტარტაპების გადარჩენის მაჩვენებლის ანალიზისას GEDI/GEI-ის აღნიშნული მიდგომა განსაკუთრებით რელევანტურია. მაგალითად, სტარტაპს შეიძლება ჰყავდეს მაღალკვალიფიციური გუნდი და ფლობდეს ინოვაციურ პროდუქტს, თუმცა ზრდის შემდგომ ეტაპებზე კაპიტალის შესაბამისი ინსტრუმენტების, მათ შორის

სერია A და სერია B დაფინანსების, არარსებობამ მისი გადარჩენისა და მასშტაბირების შესაძლებლობა მნიშვნელოვნად შეამციროს. GEDI/GEI სწორედ მსგავსი ეკოსისტემური დისბალანსებისა და შემზღუდველი ფაქტორების იდენტიფიცირების შესაძლებლობას იძლევა.

მოდელის კრიტიკოსები ასევე მიუთითებენ, რომ GEDI/GEI ძირითადად ეროვნული დონის მონაცემებს ეყრდნობა და შედარებით ნაკლებად ასახავს ქალაქების, რეგიონებისა და მიკროეკოსისტემების სპეციფიკას. თუმცა, ინდექსის ავტორები ხაზს უსვამენ, რომ მისი ძირითადი დანიშნულება ეკოსისტემის დიაგნოსტიკური შეფასებაა და არა კონკრეტული შედეგების დეტალური პროგნოზირება (Ács et al./აქსი და სხვები, 2018, გვ. 57). შესაბამისად, წინამდებარე ნაშრომში GEDI/GEI გამოიყენება არა როგორც სტარტაპების გადარჩენის ზუსტი პროგნოზირების მოდელი, არამედ როგორც ეკოსისტემის სტრუქტურული სისუსტეებისა და კრიტიკული შემზღუდველის გამოვლენის ანალიტიკური ინსტრუმენტი.

2.9 ინსტიტუციური თეორია: ფორმალური და არაფორმალური ინსტიტუტების გავლენა სტარტაპეკოსისტემაზე

ინსტიტუციური თეორია, ამ კვლევისთვის, მნიშვნელოვან ჩარჩოს წარმოადგენს ეკონომიკური და ბიზნეს ქცევის ასახსნელად, რადგან კვლევა ეხება ეროვნულ კონტექსტებს. ნორსი (1990, p. 3) ინსტიტუტებს განმარტავს როგორც „თამაშის წესებს“, რომლებიც ეკონომიკურ ურთიერთქმედებებს განაპირობებს და ამცირებს ან ზრდის გაურკვევლობას (North/ნორსი, 1990, გვ. 3).

ინსტიტუტები იყოფა ფორმალურ (კანონები, რეგულაციები, საკუთრების უფლებები) და არაფორმალურ (კულტურა, ნორმები, ღირებულებები) ელემენტებად (North/ნორსი 1990, გვ. 36–37). სტარტაპეკოსისტემის კონტექსტში ორივე ტიპის ინსტიტუტი პირდაპირ გავლენას ახდენს სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტზე.

უილიამსონი (2000) ხაზს უსვამს, რომ არაფორმალური ინსტიტუტები, როგორიცაა ნდობა, რეპუტაცია და მარცხისადმი დამოკიდებულება, ხშირად უფრო ნელა იცვლება, ვიდრე ფორმალური წესები, მაგრამ მათი გავლენა ეკონომიკურ ქცევაზე უფრო ღრმაა (Williamson/უილიამსონი, 2000, გვ. 597–598). საქართველოში მარცხისადმი ნეგატიური დამოკიდებულება და რისკისგან თავის არიდება ქმნის

გარემოს, სადაც მეწარმეები ერიდებიან ამბიციურ პროექტებს ან სწრაფად წყვეტენ საქმიანობას პირველი წარუმატებლობის შემდეგ.

GEDI-ის მხარდაჭერის კულტურის პილარი სწორედ ამ არაფორმალური ინსტიტუტების ასახვას ცდილობს, თუმცა ინდექსური მონაცემების მიღმა საჭიროა თეორიული ახსნა, თუ რატომ და როგორ მოქმედებს კულტურა სტარტაპების გადარჩენაზე. ინსტიტუციური თეორიის ინტეგრაცია საშუალებას იძლევა ეს ასპექტი განვიხილოთ არა როგორც ინდივიდუალური მენტალობის პრობლემა, არამედ როგორც სისტემური ინსტიტუციური გარემოს შედეგი.

ამგვარად, ინსტიტუციური თეორია აძლიერებს GEDI/GEI-ის ანალიტიკურ ჩარჩოს და უზრუნველყოფს კულტურული და ქცევითი ფაქტორების სიღრმისეულ ინტერპრეტაციას.

2.10 თეორიული ჩარჩოს კონსოლიდაცია: სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტი, როგორც სისტემური შედეგი

სამმაგი სპირალის მოდელი, GEDI/GEI-ის და ეკოსისტემური თეორიების სინთეზი საშუალებას იძლევა სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტი განვიხილოთ როგორც სისტემური შედეგი და არა როგორც ინდივიდუალური მეწარმეების ან გუნდების წარმატება ან წარუმატებლობა. ეს მიდგომა გადამწყვეტია ბიზნესზე ორიენტირებული კვლევისთვის, რადგან იგი ყურადღებას ამახვილებს არა მხოლოდ „რა ვერ გააკეთა სტარტაპმა“, არამედ „რა ვერ უზრუნველყო ეკოსისტემამ“.

კვლევის თეორიული ჩარჩო, ეფუძნება სამ ძირითად დაშვებას:

1. სტარტაპების გადარჩენა დამოკიდებულია ეკოსისტემის სტრუქტურულ ურთიერთქმედებებზე (Triple Helix).
2. ეკოსისტემის ეფექტიანობა განისაზღვრება მისი ყველაზე სუსტი კომპონენტით (GEDI/GEI bottleneck logic).
3. მცირე ეკონომიკებში ეს სისუსტეები უფრო მკვეთრად აისახება სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობაზე.

ამ დაშვებებიდან გამომდინარე, ემპირიული კვლევის მიზანი არის არსებული პროგრამების აღწერა და ეკოსისტემური სუსტი რგოლების იდენტიფიცირება, რომლებიც ამცირებენ სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტსა და მასშტაბირების შესაძლებლობებს. კვლევის მეთოდოლოგია გულისხმობს, სამმაგი სპირალის მოდელის გამოიყენებას აქტორების იდენტიფიცირებისა და რუკაზე დატანისთვის, ხოლო GEDI/GEI მოდელის - კომპონენტური სისუსტეების ანალიზისთვის.

ეტკოვიცი (Etzkowitz/ეტკოვიცი, 2008, გვ. 6-8) აღნიშნავს, რომ ყველაზე წარმატებული ინოვაციური ეკოსისტემები საზღვრები სამ სფეროს შორის ბუნდოვანია: უნივერსიტეტები მოქმედებენ როგორც ინვესტორები (მაგალითად, MIT-ის ვენჩურული ფონდი), მთავრობები ფუნქციონირებენ როგორც მეწარმეები (სინგაპურის სუვერენული ვენჩურული ფონდები), ხოლო ბიზნესები ეწევიან ფუნდამენტურ კვლევებს (Google-ის DeepMind). ასეთი ეკოსისტემები მკვეთრად განსხვავდება ტრადიციული მოდელებისგან (მთავრობა აფინანსებს კვლევას, უნივერსიტეტები ქმნიან ცოდნას, ინდუსტრია ახდენს კომერციალიზაციას).

სამმაგი სპირალის მოდელის ვალიდურობა დადასტურებულია სხვადასხვა კონტექსტში. ისრაელში პროგრამა „იოზმა“ (Yozma/იოზიმა 1993) იყო სამთავრობო კატალიზაციის მაგალითი: 100 მილიონი აშშ დოლარის სანყისმა დაფინანსებამ შექმნა ვენჩურული კაპიტალის (VC) ინდუსტრია, რომლის მართვის ქვეშ არსებული აქტივები 2010 წლისთვის 10 მილიარდ აშშ დოლარამდე გაიზარდა, ხოლო მთავრობამ სექტორი კერძო სფეროს მომწიფების შემდეგ დატოვა (Avnimelech & Teubal/ავნიმელეჩი და ტუბალი, 2006, გვ. 1477-1479). ესტონეთის ციფრული ინფრასტრუქტურა X-Road (მთავრობის მიერ ინიცირებული, უნივერსიტეტის მიერ შემუშავებული და ინდუსტრიის მიერ დანერგილი) ასევე წარმოაჩენს სამხრეთ სინერგიას (Vassil/ვასილი, 2015, გვ. 3-5).

მოდელის კრიტიკოსები მიუთითებენ კულტურული ფაქტორების უგულებელყოფაზე (Cooke/კუკი 2005, გვ. 1133), გლობალურ კავშირებზე არასაკმარის ფოკუსზე (Binz & Truffer/ბინცი და ტრუფერი, 2017, გვ. 1276) და „ურთიერთქმედების ხარისხის“ შეფასების სირთულეზე (Leydesdorff & Ivanova/ლეიდესდორფი და ივანოვა, 2016, გვ. 552).

2.2-ში განხილული Quadruple Helix-ის ლოგიკის შესაბამისად, საქართველოს კონტექსტში დიასპორული ქსელები და საზოგადოებრივი ნდობა ხშირად ანაცვლებს სუსტ ინსტიტუციურ კავშირებს.

წინამდებარე კვლევა პასუხობს ამ კრიტიკას დიასპორული ქსელების (გლობალური კავშირები) და კულტურული ნორმების (რისკის ტოლერანტობა, წარმატებლობის მიმდებლობა) დამატებით ცვლადებად შემოტანით.

2019 წლის GEDI ინდექსში (უახლესი ხელმისაწვდომი მონაცემები) საქართველომ გლობალურად 62-ე ადგილი დაიკავა. გამოიკვეთა მნიშვნელოვანი სისუსტეები „რისკის კაპიტალში“ (მე-14 სვეტი: 89-ე ადგილი) და „მაღალ ზრდაში“ (მე-11 სვეტი: 77-ე ადგილი), თუმცა ძლიერი პოზიციები დაფიქსირდა „შესაძლებლობაზე დაფუძნებულ სტარტაპებსა“ (მე-6 სვეტი: 41-ე ადგილი) და „ტექნოლოგიების ათვისებაში“ (მე-7 სვეტი: 48-ე ადგილი) (GEDI, 2019, p. 22-23). ეს შეესაბამება დაკვირვებად ტენდენციებს: ბიზნესის დაწყების დაბალი ბარიერები (მსოფლიო ბანკის Doing Business რეიტინგი: მე-7 ადგილი 2020 წელს) კონტრასტშია მასშტაბირების შეზღუდულ კაპიტალთან და ეგზიტის (exit) შედეგებთან.

GEDI-ს მეთოდოლოგიით, საქართველოს მაღალი ქულა „სტარტაპ უნარებში“ (Pillar 2) უფასურდება „სარისკო კაპიტალის“ (Pillar 14) სიმცირით. ეს ნიშნავს, რომ საქართველოში გვყავს „ნიჭიერი დამფუძნებლები კაპიტალის გარეშე“, რაც ქმნის ეკოსისტემურ დისბალანსს და აიძულებს წარმატებულ სტარტაპებს ეკოსისტემიდან გასვლას ნაადრევ ეტაპზე. (GEDI, 2019)

1. სტრუქტურული დისბალანსი: საქართველოში ბიზნესის დაწყების სიმარტივე (Doing Business-ის რეიტინგით) არ აისახება ეკოსისტემის რეალურ ზრდაში. GEDI-ს ინდექსი აჩვენებს, რომ "შესაძლებლობაზე დაფუძნებული სტარტაპების" მაღალი მაჩვენებელი უფასურდება "სარისკო კაპიტალისა" და "მაღალი ზრდის" დეფიციტის გამო. ეს მიუთითებს იმაზე, რომ ეკოსისტემაში არსებობს ე.წ. "ბოთლის ყელის" ეფექტი, სადაც ფინანსური ინსტრუმენტების სიმწირე აფერხებს პოტენციურად წარმატებული იდეების მასშტაბირებას.
2. ინსტიტუციური კოლაბორაციის საჭიროება: სამმაგი სპირალის მოდელის ქრილში, ქართული ეკოსისტემა ჯერ კიდევ წრფივი განვითარების ეტაპზეა. წარმატებული საერთაშორისო მაგალითებისგან (ისრაელი, ესტონეთი) განსხვავებით, აკადემიურ სფეროს, კერძო სექტორსა და სახელმწიფოს შორის საზღვრები მკვეთრად გამიჯნულია. აუცილებელია უნივერსიტეტების ტრანსფორმაცია "სამეწარმეო ჰაბებად" და სახელმწიფოს მხრიდან ვენჩურული კაპიტალის ბაზრის სტიმულირება (მაგ. "იოზმას" მოდელით).
3. კულტურული და გლობალური ფაქტორების როლი: ვინაიდან ტრადიციული მოდელები ნაკლებ ყურადღებას უთმობენ კულტურულ კონტექსტს, საქართველოსთვის გადამწყვეტია რისკისადმი ტოლერანტობის გაზრდა და

დიასპორული ქსელების გამოყენება. ეს უკანასკნელი დაეხმარება ეკოსისტემას გლობალურ ბაზრებთან ინტეგრაციაში, რაც GEDI-ს ინდექსით საქართველოს ერთ-ერთი სუსტი წერტილია.

ეს კვლევა, 28 ქართული სტარტაპის დოკუმენტური პროფილირებისა და 15 სიღრმისეული ინტერვიუს საფუძველზე, ემპირიულად ამოწმებს, თუ რამდენად გრძნობენ ქართველი დამფუძნებლები სამმაგი სპირალი მხარდაჭერას. კვლევა ფოკუსირებულია იმაზე, არის თუ არა სახელმწიფო გრანტები (G) და უნივერსიტეტებთან კავშირი (U) რეალური გადარჩენის ფაქტორი, თუ სტარტაპები მხოლოდ ინდუსტრიულ (I) და დიასპორულ კავშირებს ეყრდნობიან.

თავი 3. საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის ევოლუცია და სტრუქტურული ანალიზი

წინამდებარე თავი მიზნად ისახავს საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის მრავალშრიან ანალიზს, მისი ფორმირების საწყისი ეტაპებიდან (2014 წ.) დღემდე. კვლევის ფარგლებში განხილულია ეკოსისტემის ევოლუცია „სამმაგი სპირალის“ (Triple Helix) მოდელის ქრილში, რაც საშუალებას იძლევა შეფასდეს კავშირი სახელმწიფოს, აკადემიურ სექტორსა და ინდუსტრიას შორის. განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა სახელმწიფო პოლიტიკის ინსტრუმენტებს, მათ ეფექტურობასა და იმ სტრუქტურულ ნაპრალებს, რომლებიც გავლენას ახდენს ადრეული ეტაპის ბიზნესების მდგრადობაზე. ემპირიული მონაცემებისა და საერთაშორისო შედარებითი ანალიზის საფუძველზე, თავის ბოლოს წარმოდგენილია ეკოსისტემის სტრატეგიული აუდიტი (SWOT და GAP ანალიზი), რაც ქმნის საფუძველს ნაშრომის დასკვნითი რეკომენდაციებისთვის.

3.1. ეკოსისტემის ფორმირება (2014-2025) და სამმაგი სპირალის მოდელი

საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის განვითარება სამ ფაზად შეიძლება დაიყოს. თითოეულმა ფაზამ განსაზღვრა მისი დღევანდელი მდგომარეობა და განვითარების ტრაექტორია.

1. ინსტიტუციური საძირკველი (2014-2016)

განვითარებულ ქვეყნებთან შედარებით, რომლებიც ათწლეულების განმავლობაში სისტემურად აშენებდნენ ინსტიტუტებს, საკანონმდებლო ბაზას, რეპუტაციას თუ ფიზიკურ ინფრასტრუქტურას, საქართველო საკმაოდ გვიან ჩაერთო სტარტაპეკოსისტემების რბოლაში. ეკოსისტემის არსებობის ფორმალური ათვლა უკავშირდება 2014 წელს საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოს, იგივე GITA დაფუძნებას. ამ ეტაპზე სახელმწიფოს როლი შემოიფარგლებოდა ფიზიკური ინფრასტრუქტურის - ტექნოპარკებისა და რეგიონული ინოვაციების ჰაბების (თელავი, ზუგდიდი) შექმნით. ერთ-ერთი პირველი სტრატეგიული ნაბიჯი იყო „სტარტაპ საქართველოს“ ამოქმედება (2016 წელს), რომლისთვისაც თავდაპირველად 11 მილიონი ლარი გამოიყო (შემდგომში 35 მილიონამდე

გაიზარდა). პროგრამა იყენებდა ვენჩურული ინვესტირების ადრეულ მოდელს, სადაც სახელმწიფო პარტნიორად შედიოდა სტარტაპში (GITA, 2024, გვ. 3).

2. სექტორული დივერსიფიკაციის მცდელობა (2016-2020)

2016 წლიდან სამეწარმეო საქმიანობის უფრო ფართო სპექტრზე გავრცელდა სახელმწიფოს აქტივობები და მცდელობები. პროგრამა „ანარმოე საქართველოში“ ფარგლებში ამოქმედდა ისეთი პროექტების, როგორიცაა:

1. „უმასპინძლე საქართველოში“ - რეგიონული ტურიზმის სტიმულირება ფრენჩაიზინგის თანადაფინანსებით;

2. „გადაიღე საქართველოში“- კინოინდუსტრიის წახალისება (Cash Rebate მექანიზმი 20-25%).

3. მიკრო და მცირე მეწარმეობის ხელშეწყობა: რეგიონული ბიზნესის ტექნიკური და ფინანსური მხარდაჭერა.

მიუხედავად იმისა, რომ ამ ინიციატივებმა გაზარდა ზოგადი სამეწარმეო აქტივობა, ტექნოლოგიური სტარტაპების კუთხით ეკოსისტემა კვლავ ფრაგმენტული რჩებოდა.

3. საერთაშორისო ვალიდაცია და ზრდა (2020-2025)

გარდამტეხი იყო 2020 წელი, როდესაც საქართველოში შემოვიდა მსოფლიოს ერთ-ერთი წამყვანი აქსელერატორი 500 Global (ყოფილი 500 Startups). ამან საფუძველი ჩაუყარა სტარტაპების ხარისხობრივ ზრდას. ინვესტიციების მოცულობა 2024 წლისთვის \$180 მილიონამდე გაიზარდა, ხოლო 2025 წლის პირველ კვარტალში (Q1) უკვე \$112 მილიონს მიაღწია (Caucasus Business Journal, 2025, გვ. 2).

საქართველოს ეკოსისტემის განვითარების მესამე ფაზაში (2020-2025) გადამწყვეტი როლი ითამაშა სექტორულმა აქსელერაციამ. მედიალაბი (MediaLab), რომელიც კომუნიკაციების კომისიის ბაზაზე შექმნილი პლატფორმაა, ფოკუსირებულია სტარტაპებზე, რომლებიც ქმნიან პროდუქტებს მედიატექნოლოგიების, ტელეკომუნიკაციების, ციფრული უსაფრთხოებისა და ხელოვნური ინტელექტის (AI) მიმართულებით.

მედიალაბის სტრატეგიული გავლენა:

1. ადრეული ვალიდაცია: მედიალაბი ერთ-ერთი იშვიათი პლატფორმაა, რომელიც სტარტაპებს ეხმარება ე.წ. პრე-აქსელერაციის ეტაპზე, რაც ამცირებს იდეის დონეზე ჩავარდნის რისკს.

2. ტექნიკური ბაზა: სტარტაპებს ეძლევათ წვდომა მაღალტექნოლოგიურ ლაბორატორიებსა და აპარატურაზე, რაც დიფ-ტექ პროექტებისთვის კრიტიკულია.
3. B2B კავშირები: აქსელერატორი აკავშირებს დამწყებ კომპანიებს მსხვილ მედია ჰოლდინგებთან და ტელეკომ-ოპერატორებთან, რაც მათთვის პირველი კორპორატიული მომხმარებლის პოვნის უმოკლესი გზაა.

ცხრილი 3. სტარტაპ-აქსელერატორები და მათი მახასიათებლები

აქსელერატორი	ძირითადი ფოკუსი	მხარდაჭერის მოდელი	მთავარი უპირატესობა
GITA / 500 Global	გლობალური მასშტაბირება	გრანტი და კაპიტალი	წვდომა Silicon Valley-ს ქსელზე
MediaLab	მედიატექი, AI, Gaming	ინფრასტრუქტურა	სექტორული ექსპერტიზა და B2B კავშირები
Impact Hub	სოციალური მენარმეობა	მენტორინგი და ქსელი	საზოგადოებრივი გავლენა და Impact
Founder Institute	იდუის ვალიდაცია	განათლება და ქსელი	სტრუქტურირებული სასწავლო ციკლი

წყაროები: <https://500.co/>, <https://tbilisi.impacthub.net/>, <https://fi.co/>, gita.gov.ge

საქართველოს სტარტაპეკოსისტემაც ფუნქციონირებს სამი ძირითადი სფეროს ურთიერთქმედებით, თუმცა მათ შორის კავშირი სუსტი და ასიმეტრიულია.

1. სამთავრობო სფერო

დღეს GITA აღარ არის მხოლოდ გრანტების გამცემი, ის ეკოსისტემის ტრაექტორიის მთავარი განმსაზღვრელია. 2024 წლის მონაცემებით, სააგენტოს გრანტების პორტფოლიო ასე ნაწილდება:

ცხრილი 4. გრანტების პორტფელი (2024)

ეტაპი	ალოკაცია (GEL)	% ბიუჯეტის	საშუალო გრანტის ზომა	სამიზნე შედეგი
პრე-სიდი (Pre-seed)	20M	40%	GEL 100-300k (USD 35-105k)	MVP განვითარება, ვალიდაცია
სიდი (Seed)	22.5M	45%	GEL 500k-1M (USD 175-350k)	მომხმარებელთა მოზიდვა (traction) (10-20 კლიენტი)
ზრდა (Growth)	7.5M	15%	GEL 1-2M (USD 350-700k)	სერია A მზადყოფნა, მასშტაბირება (scaling)
სულ	**50M**	**100%**	**GEL 625k (USD 220k)**	80 სტარტაპი დაფინანსდა (2024)

წყარო: GITA (2024, გვ. 6); GITA (2025b, გვ. 22).

ბიუჯეტის 85%-ის კონცენტრაცია ადრეულ ეტაპებზე ქმნის ე.წ. „სერია A-ს ნაპრაღს“, სადაც სტარტაპებს უჭირთ შემდგომი მასშტაბირება სახელმწიფო მხარდაჭერის დასრულების შემდეგ.

2. ინდუსტრიული სფერო (კერძო კაპიტალი)

საქართველოს ვენჩორული კაპიტალის ფონდები (Venture Capital) ჩანასახოვან ეტაპზეა, თუმცა შეინიშნება გარკვეული ძვრები. თუ ადრეულ ეტაპზე დომინირებდნენ დონორები (USAID, EU4Business), დღეს წამყვან როლს თამაშობენ კერძო მოთამაშეები:

- 500 Global: სექტორული ინვესტიციები (Payze, Agrolabs).
- Caucasus Ventures: რეგიონული ფოკუსი სერია A/B რაუნდებზე (Cargon).
- EBRD Star Ventures: მაღალტექნოლოგიური ექსპორტის მხარდაჭერა (CityPay, BiteriumAI).

3. აკადემიური სფერო (უნივერსიტეტები როგორც ტალანტების ჰაბი)

სამმაგი სპირალის ყველაზე სუსტი რგოლი საქართველოში კვლავ აკადემიური სფეროა. მიუხედავად იმისა, რომ UG, BTU, CU, ილიაუნი და თსუ (ცოდნის გადაცემისა და ინოვაციების ცენტრის/JET29 პროგრამის მეშვეობით) აქტიურად არიან ჩართულნი

(ჰაკათონები, პრე-აქსელერატორები), კვლევების კომერციალიზაციისა და სპინ-ოფ კომპანიების მაჩვენებელი კვლავ დაბალია. შესწავლილი 28 სტარტაპიდან არცერთს აქვს პირდაპირი საუნივერსიტეტო წარმომავლობა, მიუხედავად ამ ინიციატივების არსებობისა. ეს ქმნის „ტალანტების დეფიციტს“ „დიფ ტექის“ მიმართულებებით (Leydesdorff & Ivanova/ლეიდესდორფი და ივანოვა, 2016, გვ. 552).

3.2 სახელმწიფო პოლიტიკა და ინსტიტუციური ჩარჩო: ინტერვენციის მოდელები და მათი ეფექტურობა (2014-2025)

ვინაიდან „სამმაგი სპირალის“ მოდელში წამყვან ძალას საქართველოში სახელმწიფო სექტორი წარმოადგენს, აუცილებელია დეტალურად გაანალიზდეს ინტერვენციის ის მექანიზმები, რომლებმაც ჩამოაყალიბეს და გავლენას ახდენენ არსებულ გარემოზე. წინამდებარე ქვეთავში განხილულია სახელმწიფო პოლიტიკა, როგორც ფინანსური დონაციის, ისე სხვა სტრატეგიული ინსტრუმენტების კუთხით, რომლებიც ეკოსისტემის სიცოცხლისუნარიანობას განსაზღვრავენ.

3.2.1 "მეწარმე სახელმწიფო" და ქართული ინტერვენციონიზმის თეორიული საფუძვლები

საქართველოს ინოვაციური ეკოსისტემის ფორმირების პროცესი "სახელმწიფოს მიერ მართული ევოლუციისა" კლასიკურ მაგალითს წარმოადგენს. მარიანა მაზუკატოს (Mazzucato/მაძუკატო, 2013) თეორია "მეწარმე სახელმწიფოს" შესახებ ამტკიცებს, რომ რადიკალური ინოვაციების სანყის ეტაპზე სახელმწიფო არამხოლოდ ბაზრის ჩავარდნებს ასწორებს, არამედ თავად ხდება რისკის ამღები. საქართველოში, სადაც 2014 წლამდე ვენჩურული კაპიტალის ბაზარი პრაქტიკულად არ არსებობდა, სახელმწიფომ აიღო "პირველი ინვესტორის" როლი, რაც გამოიხატა საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტოს (GITA) დაფუძნებით. ეს სააგენტო იქცა ეკოსისტემის არქიტექტორად, რომელმაც არა მხოლოდ ფინანსური სტიმულები მოახდინა, არამედ შექმნა ინფრასტრუქტურული და ინსტიტუციური საფუძველი სტარტაპების განვითარებისთვის.

თუმცა, როგორც ამ კვლევის ფარგლებში ჩატარებული ინტერვიუები აჩვენებს, ეს ინტერვენცია ხშირად აწყდება "ინსტიტუციური იზომორფიზმის" პრობლემას (DiMaggio & Powell/დიმაჯიო და პოუელი, 1983). საქართველო ცდილობდა გადმოედო წარმატებული ეკოსისტემების (ისრაელის Innovation Authority, Startup Estonia) სტრუქტურები, მაგრამ ლოკალური კაპიტალის ბაზრის სიმცირისა და აკადემიური

სექტორის პასიურობის გამო, ეს მოდელები ხშირად "ჰაერში გამოკიდებული" დარჩა. მაგალითად, რესპონდენტი N5, რომელმაც 2017 წელს მიიღო GITA-ს გრანტი, აღწერს, რომ "სახელმწიფო გვადლევს ფულს, მაგრამ არ გვეხმარება კავშირების დამყარებაში საერთაშორისო ინვესტორებთან, რაც ესტონეთში ბუნებრივია". ეს ხაზს უსვამს, რომ საქართველოს მოდელი, მიუხედავად სახელმწიფო დომინანტობისა, ვერ უზრუნველყოფს ეკოსისტემის სრულ მდგრადობას, რადგან აკლია კერძო სექტორის აქტიური ჩართულობა.

სახელმწიფო ინტერვენცია საქართველოში, ჩვენს კონტექსტში, მოიცავს არა მხოლოდ ფინანსურ მხარდაჭერას, არამედ ინფრასტრუქტურულ და საგადასახადო სტიმულებს, რაც ამ თავში დეტალურად იქნება განხილული. ეს ანალიზი ეფუძნება კვლევის ემპირიულ მონაცემებს, რომლებიც მოიცავს 28 სტარტაპის ქეისის შესწავლას, სახელმწიფო დოკუმენტების ანალიზსა და საერთაშორისო შედარებას.

3.2.2 GITA და გრანტების იერარქია: სტრუქტურული და ეკონომიკური ანალიზი

საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო (GITA) წარმოადგენს ეკოსისტემის ცენტრალურ კვანძს. მისი პოლიტიკა 2014 წლიდან 2025 წლამდე შეიძლება დაიყოს სამ ევოლუციურ ფაზად: ინფრასტრუქტურული (2014-2017: ტექნოპარკები), კაპიტალიზაციის (2018-2021: გრანტების მასშტაბირება) და ინტერნაციონალიზაციის (2022-2025: პარტნიორობა 500 Global-თან).

GITA-ს გრანტები მოქმედებს როგორც "სიგნალი" კერძო ინვესტორებისთვის. თუმცა, კვლევამ აჩვენა, რომ გრანტების სიმრავლემ გამოიწვია ე.წ. "გრანტზე დამოკიდებულება". სტარტაპების ნაწილი, ნაცვლად ბაზარზე ორიენტაციისა, ორიენტირებულია საგრანტო ციკლებზე, რაც ამცირებს მათ გრძელვადიან სიცოცხლისუნარიანობის დონეს.

იდეის ვალიდაციის ეტაპი (3,000 და 15,000 ლარიანი გრანტები) -ეს ინსტრუმენტები მიზნად ისახავდა "სამეწარმეო სულისკვეთების" გაღვიძებას. თუმცა, მონაცემთა ანალიზი აჩვენებს, რომ ამ ეტაპზე დაფინანსებული პროექტების 85% ვერ აღწევს MVP (მინიმალური სიცოცხლისუნარიანი პროდუქტი) დონეს. მიზეზი ხშირად არის "Hard Seed" კაპიტალის ნაკლებობა და დამფუძნებლების დაბალი ტექნიკური კომპეტენცია. რესპონდენტი N3, რომელმაც 2016 წელს მიიღო 15,000 ლარიანი გრანტი, აღწერს: "გრანტი საკმარისი იყო პროტოტიპისთვის, მაგრამ ბიუროკრატია

(ანგარიშგება ყოველთვიურად) გვაცილებდა დროის უმრავლესობა დოკუმენტებზე გაგვეხარჯა, რამაც დაგვიგვიანა ბაზარზე გასვლა".

100,000 (150,000) ლარიანი თანადაფინანსების გრანტები არის GITA-ს ყველაზე წარმატებული ინსტრუმენტი. 2018-2024 წლებში გაცემულმა გრანტებმა შექმნა სტარტაპების კრიტიკული მასა. თუმცა, აქ იკვეთება "გრანტ-ჰანტერობის" (Grant Hunting) პრობლემა. სტარტაპები, რომლებიც ორიენტირებულნი არიან გრანტის მიღებაზე და არა პროდუქტის გაყიდვაზე, ქმნიან "ხელოვნურ სიცოცხლისუნარიანობას". როგორც კი გრანტი იწურება, კომპანია "სიკვდილის ველში" ხვდება. კვლევის 28 ქეისიდან 21-ში გრანტის აღების მცდელობა იყო წარმატებული, მაგრამ 7-ში საბოლოოდ გამოიწვია წარუმატებლობა, რომლის ძირითადი მიზეზი ბაზრის მოთხოვნების მაგივრად, საგრანტო პირობებზე ორიენტირებულობა იყო.

GITA-ს ანგარიშების მიხედვით, 2014-2025 წლებში გაცემული გრანტების 45% მოდის FinTech-ზე, 25% EdTech-ზე, 15% AgroTech-ზე და 15% სხვა სექტორებზე. ეს მიუთითებს იმაზე, რომ სახელმწიფო პოლიტიკა უპირატესობას ანიჭებს "დაბალტექნოლოგიურ" ინოვაციებს, რაც აფერხებს Deep Tech-ის განვითარებას.

650,000 ლარიანი გრანტები და "სერია A-სთვის" მომზადების პროგრამა მიზნად ისახავდა სტარტაპების გლობალურ ბაზარზე გასვლას. აქ სახელმწიფოს მოთხოვნაა 50%-იანი თანადაფინანსება კერძო ინვესტორისგან, რაც საუკეთესო ფილტრია. თუმცა, 650 000 ლარიანი გრანტების ათვისების დაბალი მაჩვენებელი მიუთითებს იმაზე, რომ ქართული სტარტაპები ვერ აღწევენ იმ სიმწიფეს, რაც საჭიროა ამ მოცულობის კაპიტალის მართვისთვის. რესპონდენტი N8, რომელმაც 2023 წელს მოიზიდა კერძო ინვესტორი 650 000 ლარიანი გრანტისთვის, აღწერს: "კერძო ინვესტორის პოვნა უფრო რთული იყო, ვიდრე GITA-ს კომისიის დარწმუნება. საქართველოში არ არის საკმარისი ანგელოზი ინვესტორი, რომლებიც რისკავენ 325,000 ლარს".

2020 წლიდან GITA-ს მიერ მსოფლიოს ერთ-ერთი უმსხვილესი აქსელერატორის, 500 Global-ის შემოყვანა იყო სტრატეგიული გარდატეხა. თუ მანამდე სახელმწიფო მხოლოდ ფულს გასცემდა, "500 Georgia"-მ შემოიტანა "Know-how". კვლევამ აჩვენა, რომ ამ პროგრამის მონაწილეებს აქვთ 3-ჯერ მაღალი შანსი მოიზიდონ უცხოური ვენჩურული კაპიტალი. ეს ადასტურებს, რომ ქართული ეკოსისტემისთვის საჭირო კონტაქტები უფრო დეფიციტურია, ვიდრე ფინანსური კაპიტალი. რესპონდენტი N15, "500 Georgia"-ს კურსდამთავრებული, ამბობს: "აქსელერატორმა შეცვალა ჩვენი

მაინდსეტი - გვასწავლა არა მხოლოდ ფულის მოზიდვა, არამედ გლობალური ბაზრის გაგება. GITA-ს გრანტი კარგია, მაგრამ 500 Global-ის ქსელი უფრო ღირებულია".

სააგენტო "აწარმოე საქართველო" წარმოადგენს სახელმწიფოს მეორე მნიშვნელოვან დასაყრდენს, თუმცა მისი ფოკუსი განსხვავებულია. სააგენტოს ინსტრუმენტები (საპროცენტო განაკვეთის სუბსიდირება, საკრედიტო-საგარანტიო მექანიზმი) მორგებულია ტრადიციულ ბიზნესზე (სასტუმროები, წარმოება), რომლებსაც აქვთ ფიზიკური აქტივები.

ტექ-სტარტაპებს, რომელთა მთავარი აქტივი ინტელექტუალური საკუთრებაა (IP), ბანკები სესხს არ აძლევენ. შესაბამისად, "აწარმოე საქართველოს" მხარდაჭერა ტექნოლოგიური სექტორისთვის პრაქტიკულად მიუწვდომელია. ეს ქმნის საჭიროებას, რომ შეიქმნას სპეციალური "Venture Debt" მექანიზმი, რომელიც მორგებული იქნება სტარტაპების სპეციფიკაზე. რესპონდენტი N10, რომელმაც სცადა "აწარმოე საქართველოს" საკრედიტო გარანტიის მიღება, ამბობს: "ბანკმა გვითხრა, რომ ჩვენი კოდი არ არის „მყარი უზრუნველყოფა“. შედეგად, გრანტზე გადავდით, მაგრამ ეს არ არის გრძელვადიანი გამოსავალი".

3.2.3 ფისკალური პოლიტიკა - საგადასახადო სამოთხე თუ ტალანტების გადინება?

საქართველოს საინფორმაციო ტექნოლოგიების სექტორის განვითარების ერთ-ერთ მთავარ ინსტრუმენტად სპეციალური საგადასახადო რეჟიმები ჩამოყალიბდა. მათი მიზანია საერთაშორისო ტექნოლოგიური კომპანიების მოზიდვა, IT მომსახურების ექსპორტის ზრდა და საქართველოს რეგიონულ ტექნოლოგიურ ჰაბად პოზიციონირება. ამ კონტექსტში ტერმინი „საგადასახადო სამოთხე“ მეტაფორული მნიშვნელობით გამოიყენება - სამართლებრივად უფრო ზუსტია საუბარი კონკრეტული სექტორისთვის შექმნილ პრეფერენციულ საგადასახადო გარემოზე.

აღნიშნული გარემო ძირითადად ორ სპეციალურ რეჟიმს ეფუძნება. პირველი არის ვირტუალური ზონის პირის სტატუსი. საქართველოს საგადასახადო კანონმდებლობის თანახმად, მოგების გადასახადისგან თავისუფლდება ვირტუალური ზონის იურიდიული პირის მიერ შექმნილი საინფორმაციო ტექნოლოგიის საქართველოს ფარგლების გარეთ მიწოდებით მიღებული მოგება. შესაბამისად, შეღავათი არ ვრცელდება საზღვარგარეთ გაწეულ ნებისმიერ მომსახურებაზე: აუცილებელია, საქმიანობის შედეგად შეიქმნას პროგრამული უზრუნველყოფის პროდუქტი, მისი შექმნა არსებითად საქართველოში

განხორციელდეს და მიწოდება უცხოურ ბაზარზე მოხდეს (საქართველოს პარლამენტი, 2010a, 2010b; შემოსავლების სამსახური, 2022).

მეორე მექანიზმია საერთაშორისო კომპანიის სტატუსი. ამ სტატუსის მქონე საწარმოს მოგების გადასახადის განაკვეთი 5%-ია, ხოლო მის მიერ დაქირავებული თანამშრომლის ხელფასი ასევე 5%-იანი საშემოსავლო გადასახადით იბეგრება. ამასთანავე, კომპანიის მიერ გაცემული დივიდენდი გადახდის წყაროსთან არ იბეგრება, ხოლო ნებადართული საქმიანობისთვის გამოყენებული ქონება, მიწის გარდა, გათავისუფლებულია ქონების გადასახადისგან. სანაცვლოდ, კომპანიამ უნდა დაადასტუროს შესაბამის სფეროში საქმიანობის არანაკლებ ორწლიანი გამოცდილება, საქართველოში ძირითადი შემოსავლის მომტანი საქმიანობის განხორციელება, კვალიფიციური ადამიანური რესურსებისა და შესაბამისი საოპერაციო ხარჯების არსებობა (საქართველოს პარლამენტი, 2010a, მუხლი 23; საქართველოს მთავრობა, 2020).

საგადასახადო შეღავათების ეკონომიკური ლოგიკა ეფუძნება დაშვებას, რომ გადასახადის დაბალი ეფექტიანი განაკვეთი ზრდის ქვეყნის საინვესტიციო მიმზიდველობას და გავლენას ახდენს კომპანიების საქმიანობის გეოგრაფიული მდებარეობის არჩევანზე. აღნიშნული ფაქტორი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია IT სექტორში, სადაც პროგრამული პროდუქტი, ინტელექტუალური საკუთრება და დისტანციურად მიწოდებადი მომსახურება სხვა იურისდიქციაში შედარებით მარტივად გადაადგილდება (Devereux & Griffith, 2003/დევერო და გრიფიტი). ამ თვალსაზრისით, საქართველოს მიერ შეთავაზებულმა რეჟიმებმა ხელი შეუწყო საერთაშორისო კომპანიების, მათ შორის EPAM-ისა და Exadel-ის მსგავსი მსხვილი ტექნოლოგიური დამსაქმებლების, ქართულ ბაზარზე შემოსვლასა და გაფართოებას (Akhvlediani, 2022/ახვლედიანი).

აღსანიშნავია, რომ წინამდებარე კვლევის ემპირიული ეტაპის დასრულების შემდეგ, საქართველოს პარლამენტმა 2025 წლის 24 ივნისს მიღებული ცვლილებებით (კანონი №718) „ინოვაციების შესახებ“ კანონში განსაზღვრა ინოვაციური სტარტაპის ხელშემწყობი ახალი მექანიზმები (მუხლი 15³): სტატუსის მინიჭებიდან პირველი 3 წლის განმავლობაში სტარტაპის მიერ გაცემული ხელფასი თავისუფლდება საშემოსავლო გადასახადისგან განსაზღვრული ოდენობის ფარგლებში; მე-4 წლიდან მომდევნო 3 წლის განმავლობაში ხელფასი და მოგება იბეგრება 5%-იანი განაკვეთით; ხოლო მე-7 წლიდან მომდევნო 4 წლის განმავლობაში - 10%-იანი განაკვეთით. ეს საფეხურებრივი მოდელი პირდაპირ პასუხობს წინამდებარე ნაშრომის მიგნებას საგადასახადო ტვირთისა და „ასაფრენი ბილიკის“ სიგრძის

ურთიერთკავშირზე (იხ. თავი 4) და შეიძლება განხილულ იქნას როგორც კვლევის დასკვნების პრაქტიკული ვალიდაცია, თუმცა მისი გავლენის ემპირიული შეფასება სცდება წინამდებარე კვლევის დროით ჩარჩოს და წარმოადგენს პერსპექტიულ მიმართულებას მომავალი კვლევებისთვის. (საქართველოს კანონი „ინოვაციების შესახებ“, მუხლი 15³, დამატებულია 2025 წლის 24 ივნისის კანონით №718).

საერთაშორისო კომპანიების შემოსვლას მნიშვნელოვანი დადებითი ეფექტები ახლავს. მათ შექმნეს მაღალანაზღაურებადი სამუშაო ადგილები, გაზარდეს საერთაშორისო პროექტებში ქართველი სპეციალისტების ჩართულობა, ხელი შეუწეეს ახალი ტექნოლოგიური და მენეჯერული სტანდარტების გავრცელებას და საქართველოს IT სექტორის საერთაშორისო ცნობადობას. საერთაშორისო პროექტებზე მუშაობა ადგილობრივ სპეციალისტებს აძლევს ისეთ გამოცდილებას, რომლის მიღებაც მხოლოდ ქართული ბაზრის ფარგლებში რთული იქნებოდა.

თუმცა იმავე პოლიტიკამ ადგილობრივ შრომის ბაზარზე მნიშვნელოვანი ასიმეტრიაც წარმოშვა. საქართველოს ტექნოლოგიურ სექტორში განსაკუთრებით შეზღუდულია უფროსი დონის პროგრამისტების, სისტემური არქიტექტორების, დეველოფერ-ინჟინრებისა და სხვა მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების რაოდენობა. როდესაც ამგვარი კადრების მიწოდება მოკლევადიან პერიოდში არაელასტიკურია, მსხვილი საერთაშორისო კომპანიების შემოსვლა მკვეთრად ზრდის მათზე მოთხოვნას და სახელფასო მოლოდინებს. შედეგად, ადგილობრივ სტარტაპებს საერთაშორისო კომპანიებთან კონკურენცია უწევთ არა მხოლოდ პროდუქტისა და ინვესტიციისთვის, არამედ შეზღუდული ადამიანური კაპიტალისთვისაც.

ამ კონკურენციაში განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს საერთაშორისო კომპანიის თანამშრომლებისთვის დაწესებულ 5%-იან საშემოსავლო გადასახადს. მაგალითად, 10 000 ლარის დარიცხული ხელფასიდან ჩვეულებრივ საგადასახადო რეჟიმში მყოფი კომპანიის თანამშრომელს, საპენსიო შენატანების გაუთვალისწინებლად, 8 000 ლარი რჩება, საერთაშორისო კომპანიის თანამშრომელს კი - 9 500 ლარი. ამდენად, საერთაშორისო კომპანიას შეუძლია იმავე დარიცხული ხელფასით თანამშრომელს 1 500 ლარით მეტი წმინდა შემოსავალი შესთავაზოს. მეორე მხრივ, 8 000 ლარის წმინდა ხელფასის უზრუნველსაყოფად ჩვეულებრივ რეჟიმში მყოფ კომპანიას 10 000 ლარის დარიცხვა სჭირდება, საერთაშორისო კომპანიას კი - დაახლოებით 8 421 ლარის. ეს საერთაშორისო კომპანიას სახელფასო დანახარჯის თვალსაზრისით დაახლოებით 15.8%-იან უპირატესობას ანიჭებს.

საგადასახადო უპირატესობას ემატება საერთაშორისო კომპანიების ფინანსური მასშტაბი, უცხოურ ვალუტაში მიღებული შემოსავლები და სტაბილური კლიენტების პორტფელი. ადგილობრივი სტარტაპები კი, განსაკუთრებით საქმიანობის ადრეულ ეტაპზე, ხშირად დამოკიდებული არიან დამფუძნებელთა სახსრებზე, გრანტებსა და შეზღუდულ ინვესტიციებზე. მათთვის ერთი უფროსი დონის ტექნიკური სპეციალისტის ხელფასი შესაძლოა საოპერაციო ბიუჯეტის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენდეს. შესაბამისად, საერთაშორისო კომპანიის მიერ შეთავაზებული უფრო მაღალი წმინდა ანაზღაურება ადგილობრივი სტარტაპიდან კვალიფიციური თანამშრომლის გადასვლის ალბათობას ზრდის.

წინამდებარე კვლევის შედეგები ამ მექანიზმის არსებობაზე მიუთითებს. შესწავლილი 28 ქეისიდან 18-ში, ანუ შემთხვევათა 64.3%-ში, დამფუძნებლებმა კომპანიის განვითარების ერთ-ერთ ძირითად შემაფერხებელ ფაქტორად კვალიფიციური ტექნიკური კადრების დეფიციტი დაასახელეს. განსაკუთრებით ხშირად სახელდებოდა უფროსი დონის სპეციალისტების მოძიებისა და შენარჩუნების პრობლემა. რესპონდენტები ამ დეფიციტს პირდაპირ უკავშირებდნენ საერთაშორისო კომპანიების მიერ შეთავაზებულ მაღალ ხელფასებს, უკეთეს სოციალურ პირობებსა და შეღავათიან საგადასახადო რეჟიმს.

აღნიშნული შედეგი აჩვენებს რესპონდენტთა გამოცდილებასა და მათ მიერ აღქმულ მიზეზობრივ კავშირს, თუმცა 18 შემთხვევა თავისთავად ჯერ კიდევ არ წარმოადგენს საგადასახადო პოლიტიკის დამოუკიდებელი ეფექტის სრულ რაოდენობრივ მტკიცებულებას. ტალანტების დეფიციტზე შესაძლოა ერთდროულად მოქმედებდეს ტექნიკური განათლების ხარისხი, გამოცდილი სპეციალისტების მცირე რაოდენობა, უცხოურ კომპანიებში დისტანციური დასაქმება, პროფესიული მიგრაცია და ადგილობრივი სტარტაპების დაფინანსების სიმწირე. მიუხედავად ამისა, ქეისების უმრავლესობაში განმეორებული მსგავსი გამოცდილება საგადასახადო პოლიტიკით გაძლიერებული შრომითი კონკურენციის მნიშვნელოვან თვისებრივ ინდიკატორად უნდა ჩაითვალოს.

ამ პროცესს კლასიკური მნიშვნელობით „ტალანტების გადინება“ მხოლოდ ნაწილობრივ შეიძლება ეწოდოს, რადგან სპეციალისტები ყოველთვის არ ტოვებენ ქვეყანას. უფრო ზუსტია საუბარი ადგილობრივი სტარტაპებიდან საერთაშორისო კომპანიებში ტალანტის შიდა რეალოკაციაზე ან „შიდა გადაქაჩვაზე“. თუმცა სტარტაპის პერსპექტივიდან შედეგი ხშირად ტვინების გადინების მსგავსია: საკვანძო თანამშრომლის დაკარგვა აფერხებს პროდუქტის განვითარებას, ზრდის ბაზარზე გასვლის დროს, აძვირებს ოპერირებას და ამცირებს კომპანიის

გადარჩენისა და მასშტაბირების შესაძლებლობას. საერთაშორისო გამოცდილებაც აჩვენებს, რომ კვალიფიციური შრომის შეზღუდული მიწოდების პირობებში მულტინაციონალური კომპანიების შემოსვლამ შეიძლება გაზარდოს ხელფასები, მაგრამ ამავე დროს შეამციროს ადგილობრივი კომპანიების მიერ მაღალკვალიფიციური კადრების დასაქმების შესაძლებლობა (Matsuura & Saito, /მატსუურა და საიტო, 2020).

ფისკალური პოლიტიკის მეორე პრობლემური ასპექტია ვირტუალური ზონის შეღავათის პრაქტიკული ინტერპრეტაცია. წინამდებარე კვლევის ფარგლებში გაანალიზებული მონაცემების მიხედვით, 2021–2023 წლებში ფინანსთა სამინისტროს შესაბამის ორგანოებსა და IT კომპანიებს შორის წარმოიშვა 20-ზე მეტი საგადასახადო დავა, რომლებიც ვირტუალური ზონის სტატუსით გათვალისწინებული შეღავათის გამოყენებასა და მისი ფარგლების განმარტებას უკავშირდებოდა. დავის ძირითადი საფუძველი იყო იმის განსაზღვრა, წარმოადგენდა თუ არა კონკრეტული საქმიანობა საქართველოში შექმნილი პროგრამული პროდუქტის მიწოდებას, სად უნდა ჩათვლილიყო მომსახურების მიწოდების ადგილი და რა ნაწილი ექვემდებარებოდა მოგების გადასახადისგან გათავისუფლებას.

ერთ-ერთ გაანალიზებულ შემთხვევაში კომპანიას უარი ეთქვა საგადასახადო შეღავათის გამოყენებაზე იმ არგუმენტით, რომ მისი მომსახურება ნაწილობრივ ქართულ ბაზარზე იყო ორიენტირებული. სამართლებრივად ქართული ბაზრისთვის მომსახურების განწევა თავისთავად არ იწვევს ვირტუალური ზონის სტატუსის გაუქმებას. თუმცა მოგების გადასახადის შეღავათი მხოლოდ საქართველოს ფარგლების გარეთ მიწოდებით მიღებულ მოგებაზე ვრცელდება. ამიტომ, როდესაც კომპანია ერთდროულად ემსახურება ქართულ და უცხოურ ბაზრებს, მან უნდა გამიჯნოს შესაბამისი შემოსავლები, ხარჯები და მოგება. თუ პირდაპირი გამიჯვნა შეუძლებელია, დასაშვებია შემოსავლების პროპორციის ან სხვა უფრო ზუსტი და გონივრული მეთოდის გამოყენება (შემოსავლების სამსახური, 2022).

აღნიშნული შემთხვევა მიუთითებს, რომ პრობლემა მხოლოდ დაბალი საგადასახადო განაკვეთის არსებობა ან არარსებობა არ არის. შეღავათის რეალური ეკონომიკური ღირებულება დამოკიდებულია რეგულაციის სიცხადეზე, ადმინისტრაციული პრაქტიკის თანმიმდევრულობასა და კომპანიის მიერ გადასახადის შედეგის წინასწარ განსაზღვრის შესაძლებლობაზე. თუ გადასახადის გადამხდელს არ შეუძლია წინასწარ დაადგინოს, ჩაითვლება თუ არა კონკრეტული მომსახურება საქართველოში შექმნილი პროგრამული პროდუქტის მიწოდებად,

ნომინალური შეღავათის ღირებულებას ამცირებს იურიდიული მომსახურების, საგადასახადო შემოწმებისა და დავის წარმოების ხარჯი.

ეს პრობლემა განსაკუთრებით მძიმეა სტარტაპებისა და მცირე IT კომპანიებისთვის. მსხვილ საერთაშორისო კომპანიას შეუძლია ჰყავდეს სპეციალიზებული იურიდიული და საგადასახადო გუნდი, ხოლო მცირე საწარმოსთვის რამდენიმეწლიანი დავა შეიძლება ფინანსურად არაპროპორციული ტვირთი აღმოჩნდეს. შედეგად, ფორმალურად ყველასთვის ხელმისაწვდომმა შეღავათმა პრაქტიკაში შეიძლება უპირატესობა მიანიჭოს იმ კომპანიებს, რომლებსაც რთული ადმინისტრაციული მოთხოვნების შესრულების მეტი რესურსი აქვთ.

ამრიგად, საქართველოს ფისკალური პოლიტიკა წინააღმდეგობრივ შედეგს წარმოშობს. ერთი მხრივ, სპეციალურმა საგადასახადო რეჟიმებმა გააძლიერა ქვეყნის საინვესტიციო მიმზიდველობა, მოიზიდა საერთაშორისო კომპანიები და შექმნა მაღალანაზღაურებადი დასაქმების შესაძლებლობები. მეორე მხრივ, პოლიტიკამ გაზარდა კონკურენცია შეზღუდული რაოდენობის მაღალკვალიფიციურ კადრებზე, გააუარესა ადგილობრივი სტარტაპების სახელფასო კონკურენტუნარიანობა და წარმოშვა საგადასახადო შეღავათის ინტერპრეტაციასთან დაკავშირებული დავები. ამდენად, პოლიტიკა შეიძლება წარმატებულად შეფასდეს როგორც საერთაშორისო კომპანიების მოზიდვის, ანუ ლოკაციის პოლიტიკა, მაგრამ იგი არასაკმარისად დაბალანსებულია როგორც ადგილობრივი ინოვაციური ეკოსისტემის განვითარების პოლიტიკა.

პოლიტიკის ეფექტიანობის გასაზრდელად საჭიროა საგადასახადო შეღავათების შედეგების შეფასება არა მხოლოდ მოზიდული კომპანიებისა და შექმნილი სამუშაო ადგილების რაოდენობით, არამედ ადგილობრივ სტარტაპებზე, სახელფასო განაკვეთებზე, ტალანტების მოძრაობასა და დაკარგულ საგადასახადო შემოსავალზე ზემოქმედებითაც. მიზანშეწონილია წინასწარი საგადასახადო განმარტებების ხელმისაწვდომობის გაზრდა, ანონიმიზებული დავების გადაწყვეტილებების გამოქვეყნება და შერეული - ადგილობრივი და უცხოური - შემოსავლების გამიჯვნის ერთიანი კრიტერიუმების ჩამოყალიბება. პარალელურად, საჭიროა კვალიფიციური კადრების მიწოდების ზრდა, სტაჟირებისა და გადამზადების პროგრამები, თანამშრომელთა წილობრივი ანაზღაურების ხელსაყრელი რეჟიმი და ადგილობრივი სტარტაპებისთვის კვლევისა და განვითარების მხარდაჭერა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, საერთაშორისო

კომპანიებისთვის შექმნილი „საგადასახადო სამოთხე“ ადგილობრივი სტარტაპებისთვის შეიძლება ტალანტების დეფიციტისა და სამართლებრივი გაურკვევლობის წყაროდ გადაიქცეს.

3.2.4 საერთაშორისო დონორები

სახელმწიფო ინოვაციური ეკოსისტემის ერთადერთი მოთამაშე არ არის. საქართველოში საერთაშორისო ორგანიზაციები და უცხოელი დონორები მნიშვნელოვან „რბილ ინფრასტრუქტურას“ (soft infrastructure) ქმნიან, რომელიც მოიცავს ტრენინგებს, მენტორობას, ბიზნესკონსულტირებას, საერთაშორისო პარტნიორობთან დაკავშირებასა და უცხოურ ბაზრებზე წვდომას. სახელმწიფო მხარდაჭერისგან განსხვავებით, დონორული პროგრამები ხშირად უფრო მოქნილია, შედარებით სწრაფად რეაგირებს კერძო სექტორის საჭიროებებზე და ავსებს იმ ინსტიტუციურ ნაპრალებს, სადაც სახელმწიფო ბიუროკრატია ნაკლებად ეფექტიანია.

თუმცა დონორულ მხარდაჭერაზე დამოკიდებულება წარმოშობს „პროექტული ეკონომიკის“ პრობლემას: ცოდნის, კონტაქტებისა და მომსახურების მიწოდება მიბმულია კონკრეტული პროექტის ბიუჯეტსა და განხორციელების პერიოდზე. პროგრამის დასრულების შემდეგ ხშირად წყდება მენტორებთან კომუნიკაცია, საერთაშორისო ქსელებთან კავშირი და შემდგომი მხარდაჭერა. შედეგად, პროექტის ფარგლებში შექმნილი ცოდნა და სოციალური კაპიტალი ყოველთვის ვერ გარდაიქმნება მდგრად ინსტიტუციურ რესურსად.

ამ პრობლემას ნათლად ასახავს რესპონდენტი N21-ის, USAID-ის პროგრამის მონაწილის, გამოცდილება:

„ტრენინგები კარგი იყო, მაგრამ პროგრამის დასრულების შემდეგ მენტორი აღარ გვეკონტაქტებოდა. სახელმწიფომ უნდა უზრუნველყოს ამ კავშირების გაგრძელება“ (რესპონდენტი N21).

რესპონდენტის შეფასება მიუთითებს, რომ დონორული პროგრამის ეფექტიანობა მხოლოდ ჩატარებული ტრენინგების რაოდენობით ვერ გაიზომება. მნიშვნელობა აქვს იმასაც, აგრძელებს თუ არა ბენეფიციარი მენტორთან, ინვესტორთან ან საერთაშორისო პარტნიორთან ურთიერთობას პროგრამის დასრულების შემდეგ. თუ ასეთი კავშირები პროექტის დასრულებასთან ერთად წყდება, ინტერვენცია

ერთჯერად საგანმანათლებლო ღონისძიებად რჩება და ნაკლებად გარდაიქმნება სტარტაპის გრძელვადიან ორგანიზაციულ შესაძლებლობად.

დონორული პროგრამების მდგრადობის არსებული პრობლემა კიდევ უფრო გაამწვავა საქართველოში უცხოური დაფინანსების მარეგულირებელი გარემოს ცვლილებამ. 2024 წელს მიღებულმა კანონმა „უცხოური გავლენის გამჭვირვალობის შესახებ“ უცხოური დაფინანსების მიმღები არასამეწარმეო ორგანიზაციებისთვის რეგისტრაციისა და ფინანსური დეკლარირების დამატებითი ვალდებულებები შექმნა. 2025 წელს მას დაემატა „უცხოეთის აგენტების რეგისტრაციის აქტი“, რომელმაც უცხოურ პრინციპალთან დაკავშირებული საქმიანობის რეგულირების ფარგლები კიდევ უფრო გააფართოვა (საქართველოს პარლამენტი, 2024; საქართველოს პარლამენტი, 2025).

დონორული პროგრამების პრაქტიკული განხორციელებისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია 2025 წელს „გრანტების შესახებ“ კანონში შეტანილი ცვლილებები. მოქმედი რეგულაციის მიხედვით, უცხოელი დონორის მიერ საქართველოში გრანტის გაცემა, განსაზღვრული გამონაკლისების გარდა, საქართველოს მთავრობის ან მის მიერ უფლებამოსილი ორგანოს წინასწარ თანხმობას საჭიროებს. თანხმობის მოთხოვნა მხოლოდ ფულად დაფინანსებას არ მოიცავს: მთავრობის №250 დადგენილება გრანტის ფარგლებში განიხილავს ტექნიკურ დახმარებასაც, მათ შორის, ტექნოლოგიების, სპეციალიზებული ცოდნის, უნარებისა და ექსპერტიზის უსასყიდლოდ გაზიარებას. შესაბამისად, რეგულაციის მოქმედების სფეროში შეიძლება მოექცეს სწორედ ის ტრენინგები, მენტორული პროგრამები და საკონსულტაციო დახმარება, რომლებიც სტარტაპებისთვის „რბილი ინფრასტრუქტურის“ ძირითად კომპონენტებს წარმოადგენს (საქართველოს პარლამენტი, 1996/2026; საქართველოს მთავრობა, 2025).

ახალმა მოთხოვნებმა დონორებისა და ადგილობრივი მიმღები ორგანიზაციებისთვის გაზარდა სამართლებრივი გაურკვევლობა, შესაბამისობის ხარჯი და პროგრამის დაწყებისთვის საჭირო დრო. წინამდებარე კვლევის ფარგლებში მიღებული მონაცემები მიუთითებს, რომ ცვლილებების შემდეგ ახალი დონორული ინიციატივების, დაფინანსების ტრანშებისა და ტექნიკური დახმარების ნაწილის განხორციელება ფაქტობრივად შეფერხდა ან გადაიდო. ამგვარად, თუ ადრე დონორები სახელმწიფო ბიუროკრატიის მოუქნელობით წარმოქმნილ ნაპრალებს ავსებდნენ, ახალი რეგულაციების პირობებში მათი საქმიანობაც სახელმწიფო ადმინისტრაციულ თანხმობაზე გახდა დამოკიდებული. ვენეციის კომისიამაც აღნიშნა, რომ 2025 წლის ცვლილებები უცხოური გრანტების გაცემას

სახელმწიფო ავტორიზაციას უქვემდებარებს და ამით სამოქალაქო ორგანიზაციების დაფინანსების ხელმისაწვდომობას ზღუდავს (Venice Commission, 2025).

ამასთანავე, დონორული დაფინანსების ყველა შეფერხების უშუალოდ ქართულ კანონმდებლობასთან დაკავშირება მეთოდოლოგიურად არასწორი იქნებოდა. კერძოდ, USAID-თან დაკავშირებულ პროგრამებზე გავლენა მოახდინა 2025 წლის იანვარში აშშ-ის ადმინისტრაციის მიერ უცხოური დახმარების გლობალური გადახედვისა და დაფინანსების დროებითი შეჩერების გადანყვეტილებამაც. ამიტომ USAID-ის კონკრეტული პროგრამის შეწყვეტის ან შემცირების შეფასებისას ერთმანეთისგან უნდა გაიმიჯნოს საქართველოს რეგულაციური გარემოს გავლენა და აშშ-ის საგარეო დახმარების პოლიტიკაში განხორციელებული ცვლილება (USAID Office of Inspector General, 2025).

ამრიგად, დონორული მხარდაჭერის მდგრადობას საქართველოში ორი ურთიერთდაკავშირებული პრობლემა ზღუდავს. პირველი არის თვითონ „პროექტული ეკონომიკის“ დროებითი ბუნება - პროექტის დასრულებასთან ერთად მენტორობის, ქსელებისა და ექსპერტული დახმარების შეწყვეტის რისკი. მეორეა უცხოურ დაფინანსებაზე დაწესებული რეგულაციური კონტროლი, რომელიც ახალი პროგრამების განხორციელებას დამატებით ადმინისტრაციულ და სამართლებრივ ბარიერებს უქმნის. შედეგად, სტარტაპები ერთდროულად დამოკიდებული ხდებიან როგორც დონორის პროგრამულ ციკლზე, ისე სახელმწიფოს მიერ უცხოური გრანტის ავტორიზაციაზე.

აღნიშნული პრობლემის გადასაჭრელად სახელმწიფოს ფუნქცია დონორის ჩანაცვლება კი არ უნდა იყოს, არამედ დონორული პროგრამების შედეგად შექმნილი ცოდნისა და კავშირების ინსტიტუციონალიზაცია. ეს შეიძლება მოიცავდეს პროგრამის შემდგომი მენტორობის თანადაფინანსებას, კურსდამთავრებულთა ქსელების შექმნას, საერთაშორისო მენტორების ადგილობრივ აქსელერატორებთან დაკავშირებას და პროგრამით შექმნილი რესურსების უნივერსიტეტებისა და ბიზნესასოციაციებისთვის გადაცემას. პარალელურად, აუცილებელია უცხოური გრანტებისა და ტექნიკური დახმარების მიღებისთვის პროგნოზირებადი, გამჭვირვალე და დროში განსაზღვრული პროცედურების არსებობა. წინააღმდეგ შემთხვევაში, დონორების მიერ შექმნილი „რბილი ინფრასტრუქტურა“ დარჩება დროებით რესურსად, რომლის მოქმედებაც ერთდროულად დამოკიდებულია დონორის დაფინანსების ციკლსა და სახელმწიფოს პოლიტიკურ-ადმინისტრაციულ გადანყვეტილებებზე.

3.2.5 რეგიონული ინოვაციური ჰაბები და დეცენტრალიზაცია

სახელმწიფოს მხრიდან, რეგიონული ტექნოპარკების მეშვეობით ინოვაციების დეცენტრალიზაციის მცდელობა (ბათუმი, ქუთაისი, ზუგდიდი, თელავი, კასპი, ახმეტა), სოციალურად მნიშვნელოვანია, თუმცა სადაოა ამ ქმედების ეკონომიკური ეფექტურობა. სტარტაპეკოსისტემებს აძლიერებს "სიმჭიდროვის" ეფექტი. რეგიონებში კრიტიკული მასის არარსებობა კი ტექნოპარკების "ცარიელ სივრცეებად" გადაქცევას იწვევს. ფლორიდა (Florida/ფლორიდა, 2002) აღნიშნავს "კრეატიული კლასი" კონცენტრირდება ურბანულ ცენტრებში ხდება. სახელმწიფო პოლიტიკამ უნდა გაითვალისწინოს ეს რეალობა და აქცენტი გააკეთოს არა შენობებზე, არამედ ციფრულ დაკავშირებადობაზე. რესპონდენტი N4, რეგიონული ტექნოპარკის მომხმარებელია. ის აღნიშნავს რომ "ზუგდიდის ტექნოპარკი კარგია საგანმანათლებლო კურსებისთვის, მაგრამ იქ არ არის ინვესტორები ან პარტნიორები, ამიტომ თბილისში მოგვინია გადასვლა".

3.2.6 მეზობელი ქვეყნების პროგრამების შედარება

სტარტაპპროგრამების განვითარება და მეწარმეობის წახალისება მეზობელ ქვეყნებშიც აქტიურად მიმდინარეობს, თუმცა GITA-ს მოდელი სომხეთის FAST Foundation-ი ან აზერბაიჯანის Innovation Agency-ის მოდელებზე უფრო ეფექტურია. სომხეთში მეტი აქცენტი კეთდება კვლევაზე, მაგრამ ეკოსისტემას აკლია მასშტაბური გრანტები, ხოლო აზერბაიჯანში პოლიტიკა უფრო ნავთობზეა დამოკიდებული და ეს ზღუდავს ინოვაციების სფეროებს. საქართველოს უპირატესობა სახელმწიფო გრანტები და საერთაშორისო პარტნიორობებია, მაგალითად 500 Global. ეს ფაქტორები რეგიონულ ლიდერობას უზრუნველყოფს, თუმცა, საქართველოს ბიუჯეტი ინოვაციებზე მრავალჯერ ჩამორჩება ისრაელის 500 მლნ დოლარიან ბიუჯეტს.

3.2.7 შეჯამება

2014-2025 წლებში, სახელმწიფო პოლიტიკა საქართველოში, მნიშვნელოვანი და პოზიტიური ეფექტის მქონე იყო, თუმცა ცვლილების დროა. მომდევნო ეტაპისთვის

საჭიროა "მეურვეობის" მოდელიდან "ბაზრის სტიმულირების" მოდელზე გადასვლა. გრანტების ჩანაცვლება უნდა მოხდეს კაპიტალზე დაფუძნებული ინსტრუმენტებით, საგადასახადო შეღავათები უნდა მიეხსიან კონკრეტულ ინოვაციურ პროდუქტებს. სახელმწიფომ უნდა გადაინაცვლოს პირდაპირი გრანტებიდან "ფონდების ფონდის" მოდელზე. ის კერძო ვენჩურულ ფონდებში თანაინვესტორი შეიძლება იყოს, როგორც ისრაელის "Yozma"-ს მოდელი, რომელმაც 90-იან წლებში შექმნა და ისრაელის ტექ-სასწაულად არის ცნობილი.

ეს გამოწვევები დეტალურად განხილულია კვლევის პოლიტიკის რეკომენდაციების ნაწილში.

3.3 საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის სტრატეგიული აუდიტი

წინარე ქვეთავებში განხილული ინსტიტუციური გარემოსა და საერთაშორისო პრაქტიკის ანალიზი საჭიროებს სისტემურ შეჯამებას, რათა ნათლად გამოიკვეთოს საქართველოს ეკოსისტემის მდგრადობა და მისი კონკურენტუნარიანობა. ამ მიზნით, ნაშრომში გამოყენებულია სტრატეგიული დაგეგმვის ორი ფუნდამენტური ინსტრუმენტი: SWOT (ძლიერი და სუსტი მხარეები, შესაძლებლობები და საფრთხეები) ანალიზი და GAP (ნაკრავების, ხარვეზების) ანალიზი.

SWOT ანალიზი საშუალებას იძლევა მოხდეს შიდა ფაქტორების (ძლიერი და სუსტი მხარეები) და გარე გარემო პირობების (შესაძლებლობები და საფრთხეები) იდენტიფიცირება. ეს განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია იმის გასაგებად, თუ რამდენად ეფექტურად იყენებს სახელმწიფო არსებულ რესურსებს და რა ბარიერები უშლის ხელს ადგილობრივი სტარტაპების გლობალურ მასშტაბირებას.

3.3.1 SWOT ანალიზი

საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის სტრუქტურული შეფასებისთვის გამოყენებულია SWOT ანალიზის მეთოდი, რომელიც სისტემურად ასახავს ეკოსისტემის შიდა პოტენციალსა და გარე გარემოს გამოწვევებს. ანალიზი ეფუძნება GITA-ს ოფიციალურ მონაცემებს, World Bank Doing Business ინდიკატორებს, Startup Genome-ის (2024) გლობალურ შეფასებებსა და ეკოსისტემის აქტორთა ინტერვიუებს. ძლიერი მხარეებია:

1. ბიზნესის რეგისტრაციის ლიბერალიზმი: მსოფლიო ბანკის რეიტინგებით ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფი და იაფი პროცესი
2. ინსტიტუციური ვერტიკალი: GITA-ს, „ანარმოე საქართველოში“ და MediaLab-ის მიერ შექმნილი მხარდაჭერის ინფრასტრუქტურა.
3. საერთაშორისო ვალიდაცია: 500 Global-ის მსგავსი აქსელერატორების არსებობა და USAID/EU4Business-ის მუდმივი მხარდაჭერა.
4. სექტორული ფოკუსი: წარმატებული მაგალითები ციფრულ მედიასა (MediaLab) და ფინტექში.

სისუსტეები:

1. კაპიტალის დეფიციტი: ადრეული (Seed) და ზრდის (სერია A) ფაზის ვენჩურული დაფინანსების თითქმის ნულოვანი დონე.
2. ბიუროკრატიული ბარიერები უცხოელებისთვის: არაკონსისტენტური საბანკო რეგულაციები და ბინადრობის მოპოვების სირთულე დამფუძნებლებისთვის.
3. ტალანტების დეფიციტი: მართვის და მაღალი დონის ტექნიკური კადრების სიმცირე (ტექ-ტალანტის ნაპრალი).
4. აკადემიური იზოლაცია: უნივერსიტეტების სუსტი ჩართულობა R&D კომერციალიზაციასა და Spin-off კომპანიების შექმნაში.

შესაძლებლობები:

1. ევროინტეგრაცია: ევროკავშირის ერთიან ციფრულ ბაზართან ჰარმონიზაციის პერსპექტივა.
2. ციფრული ნომადიზმი: საქართველოს პოზიციონირება, როგორც იაფი და მაღალტექნოლოგიური ჰაბი საერთაშორისო ტალანტებისთვის.
3. დიასპორული კაპიტალი: სომხური მოდელის ანალოგიურად, ქართული დიასპორის ჩართვა მენტორინგსა და ანგელოზ-ინვესტირებაში.
4. DeepTech-ის პოტენციალი: ხელოვნური ინტელექტის (AI) ინტეგრაცია სახელმწიფო სერვისებსა და მედიაში.

საფრთხეები: გეოპოლიტიკური რისკები: რეგიონული არასტაბილურობა, რაც აფრთხობს გრძელვადიან ინსტიტუციონალურ ინვესტორებს.

1. ტვინების გადინება: კვალიფიციური IT სპეციალისტების მიგრაცია დასავლეთ ევროპასა და აშშ-ში.

2. კორუფციული აღქმა: ინვესტორთა ნდობის შემცირება ინსტიტუციური გამჭვირვალობის კუთხით (Transparency International-ის ინდექსი).
3. შიდა ბაზრის სიმცირე: სტარტაპების ფოკუსირება მხოლოდ ლოკალურ ბაზარზე, რაც ზღუდავს მათ მასშტაბირებას.

SWOT ანალიზი ადასტურებს, რომ ქართული სტარტაპეკოსისტემა ასიმეტრიულ განვითარების ფაზაშია: ინსტიტუციური ინფრასტრუქტურა და ბიზნეს-გარემოს ლიბერალიზმი მნიშვნელოვნად უსწრებს კაპიტალის ბაზრის სიმწიფეს და სამართლებრივი ჩარჩოს ჰარმონიზაციას.

3.3.2 GAP ანალიზი: სისტემური დეფიციტები საერთაშორისო სტანდარტებთან მიმართებაში

თუ SWOT ანალიზი გვაძლევს არსებული მდგომარეობის სურათს, GAP ანალიზი ორიენტირებულია განვითარების დინამიკაზე. იგი წარმოადგენს შედარებით ინსტრუმენტს, რომელიც ავლენს შეუთავსებლობას არსებულ რეალობასა და სასურველ მომავალს შორის.

საქართველოს შემთხვევაში, სასურველ მოდელად აღებულია ისეთი წარმატებული ეკოსისტემები, როგორიცაა ესტონეთი და ისრაელი. ანალიზის მიზანია იმ კონკრეტული სტრატეგიული „ნაპრალების“ იდენტიფიცირება, რომელთა ამოვსებაც აუცილებელია საქართველოს ეკოსისტემის ხარისხობრივი ტრანსფორმაციისთვის. ეს განსაკუთრებით ეხება ვენჩურული კაპიტალის ხელმისაწვდომობასა და ტექნოლოგიური ტალანტების შენარჩუნების მექანიზმებს.

ცხრილი 5. არსებული ნაპრალები და რეკომენდებული ნაბიჯები

დეფიციტის სფერო	არსებული მდგომარეობა (საქართველო)	საერთაშორისო ბენჩმარკი (მაგ. ესტონეთი)	რეკომენდებული ნაბიჯი
ვენჩურული კაპიტალი	დომინირებს სახელმწიფო გრანტები	კერძო VC ფონდების ფართო ქსელი	საინვესტიციო კანონმდებლობის რეფორმა (LP/GP სტრუქტურა)
იმიგრაციული პოლიტიკა	ბინადრობის სტანდარტული წესები	Startup Visa - გამარტივებული და ციფრული	სტარტაპ-ვიზის პროგრამის დანერგვა
ციფრული იდენტობა	ფრაგმენტული ელ-სერვისები	e-Residency (უნივერსალური წვდომა)	ციფრული რეზიდენტობის პროგრამის ამოქმედება
აკადემიური კავშირი	თეორიული სწავლება	კვლევების კომერციალიზაცია და ლაბორატორიები	Spin-off კომპანიების მხარდაჭერის ფონდი
DeepTech ფოკუსი	ძირითადად მომსახურების სექტორი	მაღალი აქცენტი AI-ზე და მწვანე ტექზე	R&D საგადასახადო კრედიტების შემოღება

წყარო: შედგენილია ავტორის მიერ. e-resident.gov.ee, startupestonia.ee, Invest in Estonia, migration.gov.ge

GAP ანალიზმა გამოავლინა, რომ ეკოსისტემის "ნაპრალები" ყველაზე დიდია ადრეული კაპიტალის და აკადემიური სექტორის ინტეგრაციის ნაწილში. სახელმწიფო პოლიტიკა (GITA-ს მეშვეობით) წარმატებულია იდეების გენერირებაში, თუმცა სისტემა ვერ უზრუნველყოფს სტარტაპების "გადარჩენას" გრანტის შემდგომ ეტაპზე.

3.4 საქართველოს და სხვა ეკოსისტემების შედარებითი ანალიზი:

მოლდოვა, სომხეთი, აზერბაიჯანი, საბერძნეთი და ესტონეთი

სტარტაპეკოსისტემის განვითარების დინამიკის ობიექტური შეფასება შეუძლებელია საერთაშორისო კონტექსტისა და ბენჩმარკინგის გარეშე. წინამდებარე ქვეთავში წარმოდგენილია საქართველოს შედარებითი ანალიზი ხუთ ქვეყანასთან, რომლებიც შეირჩა სამი ნიშნით: გეოპოლიტიკური მსგავსება (სომხეთი, აზერბაიჯანი), ევროინტეგრაციის საერთო გზა (მოლდოვა) და წარმატებული ევროპული მოდელი (ესტონეთი, საბერძნეთი).

შედარება ფოკუსირებულია ისეთ კრიტიკულ პარამეტრებზე, როგორიცაა საგადასახადო რეჟიმები, ციფრული მმართველობის ხარისხი, სახელმწიფო მხარდაჭერის ინსტრუმენტები და საერთაშორისო კაპიტალთან წვდომა. ეს ანალიზი საშუალებას გვაძლევს გამოვკვეთოთ საქართველოს უნიკალური უპირატესობები და ის სტრუქტურული ნაპრალები, იგივე Gaps, რომელთა შევსებაც აუცილებელია ეკოსისტემის გლობალური კონკურენტუნარიანობისთვის.

ცხრილი 6. სტარტაპეკოსისტემის საბაზისო მაჩვენებლები (შედარება)

ქვეყანა	სტარტაპების მხარდაჭერის პროგრამები	ადრეული დაფინანსება	საერთაშორისო კავშირები	შეფასება GEDI-ზე
საქართველო	მაღალი	დაბალი	საშუალო	საშუალო
სომხეთი	საშუალო	საშუალო	საშუალო-მაღალი	საშუალო
აზერბაიჯანი	დაბალი	დაბალი	დაბალი	დაბალი
მოლდოვა	საშუალო	დაბალი	საშუალო	დაბალი-საშუალო
საბერძნეთი	მაღალი	საშუალო	მაღალი	მაღალი
ესტონეთი	ძალიან მაღალი	მაღალი	მაღალი	ძალიან მაღალი

წყარო: GEDI-ს და Global Innovation Index-ის მონაცემებზე დაყრდნობით

3.4.1 ესტონეთის სტარტაპეკოსისტემა: ანალიზი და შედარება საქართველოსთან

ესტონეთმა დამოუკიდებლობის აღდგენიდან (1991) მალევე დაიწყო ინფორმაციული ტექნოლოგიების ეროვნულ სტრატეგიებზე მუშაობა. 1996 წელს შეიქმნა პროგრამა Tiigrihüpe (“ვეფხვის ნახტომი”), რომელიც მიზნად ისახავდა სკოლების კომპიუტერიზაციასა და ტექნოლოგიური განათლების ხელშეწყობას. ეს პროგრამა იქცა საფუძვლად ელექტრონული მმართველობის განვითარებისათვის. 2000-იან წლებში ესტონეთმა დაიწყო ფართომასშტაბიანი ელექტრონული სერვისების დანერგვა, მათ შორის ელექტრონული იდენტობა (e-ID), ელექტრონული გადასახადების სისტემა, ბიზნესის ონლაინ რეგისტრაცია და e-Residency (2014).

ესტონეთში, სტარტაპების მხარდასაჭერად, ძირითადი პროგრამები და ინსტიტუტებია

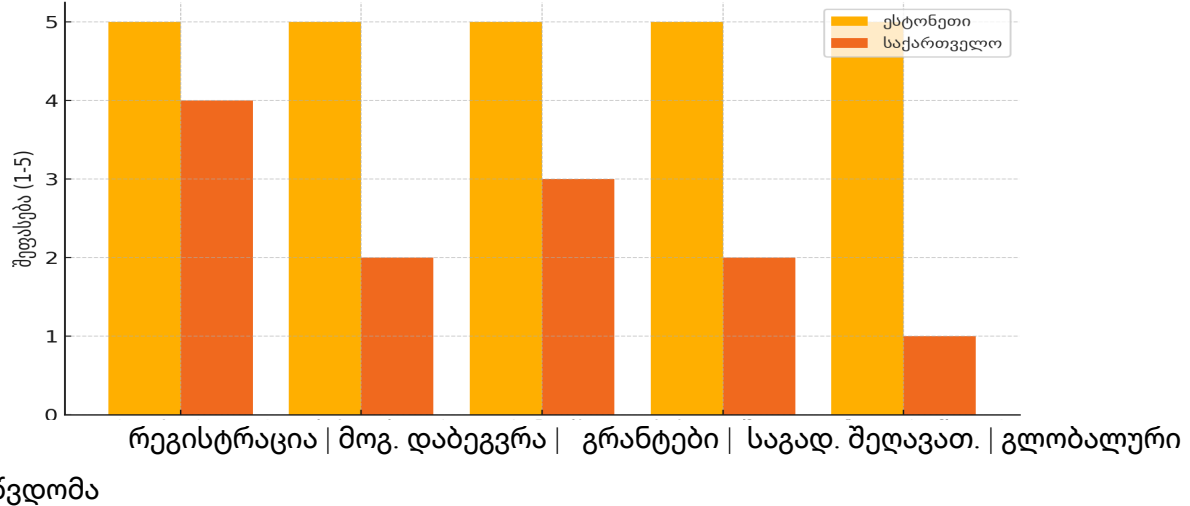
1. e-Residency - უცხო ქვეყნის მოქალაქეებს აძლევს საშუალებას გახდნენ ციფრული რეზიდენტები და ონლაინ მართონ ესტონური ბიზნესი. 2024 წლისთვის პროგრამას 100,000-ზე მეტი მონაწილე ჰყავდა 170-ზე მეტი ქვეყნიდან.
2. Startup Estonia - აერთიანებს ინვესტორებს, სტარტაპებს და ეკოსისტემის სხვა მონაწილეებს, მხარს უჭერს პოლიტიკის განვითარებას.
3. EAS - სახელმწიფო სააგენტო, რომელიც სტარტაპებს სთავაზობს გრანტებს, დახმარებას საექსპორტო ზრდაში და წვდომას ევროკავშირის პროექტებზე.

Bolt, Veriff, Pipedrive და Wise (ყოფილი TransferWise) წარმოადგენენ ესტონური სტარტაპების წარმატებული მაგალიტებს. ესტონეთი მსოფლიო ლიდერია სტარტაპების რაოდენობით ერთ მილიონ მოსახლეზე - 1300+ სტარტაპი (2024).

ქვემოთ მოცემულია შედარებითი ცხრილი ესტონეთსა და საქართველოს შორის სტარტაპეკოსისტემის ძირითადი კომპონენტების მიხედვით:

დიაგრამა 1. ესტონეთი და საქართველო - კომპონენტური შედარება

ესტონეთი vs საქართველო: სტარტაპ ეკოსისტემის კომპონენტური შეფასება



წყაროები: Startup Estonia, GITA, EAS, e-resident.gov.ee

ესტონეთის სტარტაპეკოსისტემა დაფუძნებულია გაციფრულებასა და საერთაშორისო გახსნილობაზე, რაც სახელმწიფოს სტრატეგიული ხედვის შედეგია. საქართველოს ეკოსისტემა პროგრესირებს, თუმცა საჭიროებს სტარტაპებზე მორგებული საგადასახადო პოლიტიკის განვითარებას, ციფრული სერვისების ინტეგრაციას და გლობალურ ბაზრებზე წვდომის მექანიზმების შექმნას.

ესტონეთის სტარტაპეკოსისტემის წარმატება ეფუძნება არა მხოლოდ ტექნოლოგიურ განვითარებას, არამედ ღრმად გააზრებულ მმართველობით პოლიტიკას. ქვეყანამ ჩამოაყალიბა სისტემა, სადაც სახელმწიფო და კერძო სექტორი ეფექტურად თანამშრომლობენ. მაგალითად:

1. e-Tax Board სისტემა აძლევს სტარტაპებს სრულ შესაძლებლობას გააგზავნონ გადასახადები და განცხადებები ონლაინ, რამდენიმე წუთში.
2. Startup Visa პროგრამა მოქმედებს 2017 წლიდან და უკვე ათასობით უცხოელ დამწყებ მენარმეს დაუშვა ქვეყანაში მარტივი კრიტერიუმების საფუძველზე. ეს პროცესი სტანდარტიზებულია და იწარმოებს მხოლოდ ონლაინ პლატფორმაზე.
3. Latitude59 ესტონეთის წამყვანი სტარტაპკონფერენცია, რომელიც ყოველ წელს ათასობით ინვესტორს, დამწყებ კომპანიასა და პოლიტიკოსს აერთიანებს. ეს ქმნის საერთაშორისო ქსელის მნიშვნელოვან პლატფორმას.

4. Prototron გრანტების ფონდი, რომელიც ყოველწლიურად აფინანსებს სტარტაპებს პროტოტიპების შესაქმნელად. ფოკუსირებულია DeepTech და კლიმატურ ტექნოლოგიებზე.

ესტონეთის ეროვნული ბიუჯეტის მნიშვნელოვანი ნაწილი მიმართულია ელექტრონულ მმართველობასა და საინფორმაციო ტექნოლოგიების განვითარებაზე. მთავრობა სტიმულს აძლევს არა მხოლოდ ადგილობრივ მეწარმეებს, არამედ გლობალურ ინვესტორებსა და ციფრულ ნომადებსაც. უნიკალურია ის ფაქტი, რომ ესტონეთი იყენებს ბლოკჩეინის ტექნოლოგიას ელექტრონულ იდენტიფიკაციისთვის და სამთავრობო მონაცემთა დაცვისთვის (Guardtime).

ესტონეთში სტარტაპების სხვა წარმატებულ მაგალითებს წარმოადგენს:

1. Veriff - შექმნა ერთ-ერთმა ახალგაზრდამ (Kaarel Kotkas), რომელიც 20 წლის ასაკში ცდილობდა ონლაინ ასაკის ვალიდაციის გაუმჯობესებას.
2. Veriff გახდა გლობალური ლიდერი პიროვნების ვერიფიკაციის (ID Verification) სფეროში და მოიზიდა 100+ მილიონი დოლარის ინვესტიცია.
3. Starship Technologies - ავტონომიური რობოტების კომპანია, რომელიც აწვდის საკვებსა და პაკეტებს. მოქმედებს აშშ-ში, ბრიტანეთსა და სხვა ქვეყნებში.
4. Skeleton Technologies - ენერგიის შენახვის სფეროს ლიდერი კომპანია, რომელიც აწარმოებს უახლეს სისტემებს ინდუსტრიებისთვის.
5. Salto Network - ვებ3 სივრცის წარმომადგენელი, რომელიც უზრუნველყოფს უსაფრთხო კრიპტო ტრანზაქციებს და ბლოკჩეინის მართვას.

3.4.2 შედარება საქართველოსთან

საქართველომ წარმატებით გადმოიღო ესტონური მოდელის გარკვეული კომპონენტები, თუმცა მრავალი ფაქტორი დარჩა გასაუმჯობესებელი.

ცხრილი 7. ბიზნესის რეგისტრაციის სიმარტივე და სისწრაფე
(ესტონეთი/საქართველო)

კომპონენტი	ესტონეთი	საქართველო	წყარო
რეგისტრაციის დრო	15 წუთი (ონლაინ)	1–2 სამუშაო დღე	e-resident.gov.ee, public registry.ge
რეგისტრაციის ღირებულება	€265 e-Residency მომხმარებლისთვის	100 ლარამდე	startupestonia.ee
ციფრული იდენტობა	უნივერსალური და სავალდებულო	არ არის საყოველთაო	OECD e-Government Report

წყაროები: Startup Estonia, e-resident.gov.ee, EAS.ee, Estonian Tax Board, Invest in Estonia, Digital Nation Index, OECD Reports

ორივე ქვეყანას აქვს მარტივი რეგისტრაცია, თუმცა ესტონეთში ის სრულად ავტომატიზებულია, გლობალურად ხელმისაწვდომი და უცხოელ მეწარმეებზე მორგებული.

ცხრილი 8. საგადასახადო პოლიტიკა (ესტონეთი/საქართველო)

კომპონენტი	ესტონეთი	საქართველო	წყარო
მოგების გადასახადი	0% რეინვესტირებულზე	0%	Estonian Tax Board, rs.ge
გადასახადების წარდგენა	სრულად ელექტრონული (e-Tax)	ნაწილობრივ	tax.ee, rs.ge
სტარტაპ შეღავათები	Start-up tax reliefs, option schemes	მცირე ბიზნეს შეღავათები	Startup Estonia, GITA.gov.ge

ესტონეთის ინოვაციური დაბეგვრის მოდელი ქმნის რეინვესტიციის სტიმულს. საქართველოს მოდელი კლასიკურია და ნაკლებად სტარტაპზე ორიენტირებული.

ცხრილი 9. სახელმწიფო გრანტები და თანადაფინანსება

კომპონენტი	ესტონეთი	საქართველო	წყარო
გრანტების მოცულობა	€10,000 – €300,000	€15,000 – €100,000	EAS.ee, GITA.gov.ge
თანადაფინანსება	70–85%	90%	eas.ee, gita.gov.ge
ფოკუსი	მასშტაბირება, DeepTech	MVP და პროტოტიპირება	startupestonia.ee

ცხრილი 10. გლობალური ხელმისაწვდომობა: e-Residency და სტარტაპ ვიზა

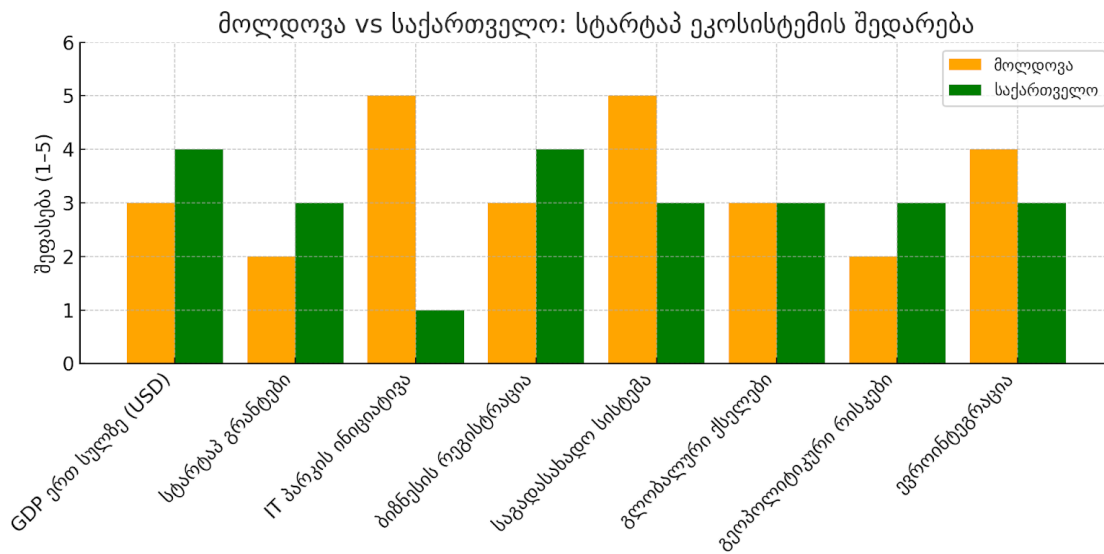
კომპონენტი	ესტონეთი	საქართველო	წყარო
e-Residency	დიახ (100k+ რეზიდენტი)	არა	e-resident.gov.ee
სტარტაპ ვიზა	დიახ	არა	startupestonia.ee
ბინადრობა უცხოელ სტარტაპერებზე	მარტივი, ციფრული პროცესით	რთული, არარეგულარული	Invest in Estonia, migration.gov.ge

ცხრილი 11. ჯამური ცხრილი (საქართველოს და ესტონეთის შედარება)

კომპონენტი	ესტონეთი	საქართველო	წყარო
რეგისტრაცია	15 წუთი	1–2 დღე	e-resident.gov.ee
მოგების დაბეგვრა	0% რეინვესტირებაზე	0%	tax.ee
გრანტები	€300k-მდე	€100k-მდე	eas.ee, gita.gov.ge
საგადასახადო შეღავათები	კომპლექსური სტარტაპ მოდულები	მცირე მენარმეებზე	startupestonia.ee
გლობალური წვდომა	e-Residency, სტარტაპ ვიზა	არ არსებობს	e-resident.gov.ee

მოლდოვამ შეძლო საინფორმაციო ტექნოლოგიების სექტორის ფორმალიზება ერთიანი პლატფორმით (Moldova IT Park), რაც მას უპირატესობას აძლევს საგადასახადო სიმარტივისა და ოპერაციული მოქნილობის თვალსაზრისით.

დიაგრამა 2. მოლდოვა და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)



წყაროები: rs.ge, tax.ge, rs.ge, [GITA.gov.ge](https://gita.gov.ge)

ევროკავშირთან დაკავშირებული რეფორმები აძლიერებს ქვეყნის რეგულატორულ გარემოს, თუმცა გრძელვადიანი გამოწვევებია უსაფრთხოება, პოლიტიკური სტაბილურობა და ადამიანური კაპიტალის შენარჩუნება.

საქართველოსთან შედარებით, მოლდოვა უკეთ აჩვენებს საგადასახადო გარემოს სიმარტივესა და ციფრული მოდელების ხელშეწყობას, ხოლო საქართველო სტაბილური ბაზრითა და სტარტაპების მრავალფეროვნებით გამოირჩევა.

3.4.3 სომხეთის სტარტაპეკოსისტემა: ანალიზი და შედარება საქართველოსთან

სომხეთის სტარტაპეკოსისტემამ აღმავლობა დაიწყო 2010-იანი წლებიდან, ძირითადად დიასპორასთან და საერთაშორისო პარტნიორებთან თანამშრომლობის გზით. ქვეყანა ცდილობს გადაიქცეს ტექნოლოგიურ ჰაბად კავკასიაში, განსაკუთრებით ხელოვნური ინტელექტის, ბიოტექნოლოგიების და აგროტექნის სფეროებში. სომხეთის მთავრობა აქტიურად ავითარებს ეკონომიკის დივერსიფიკაციის სტრატეგიებსა და ინოვაციურ პროგრამებს განათლებაში (EVN რეპორტი, 2023).

გეოპოლიტიკური კონტექსტი, აზერბაიჯანთან კონფლიქტი, რუსეთის გავლენა და რეგიონული ბალანსის არასტაბილურობა დიდ გავლენას ახდენს ინვესტორთა

ნდობაზე და სტარტაპების საერთაშორისო გაფართოებაზე. თუმცა, ბოლო პერიოდში ევროკავშირისა და აშშ-ის მხარდაჭერა იზრდება სტაბილურობის ხელშეწყობის მიზნით.

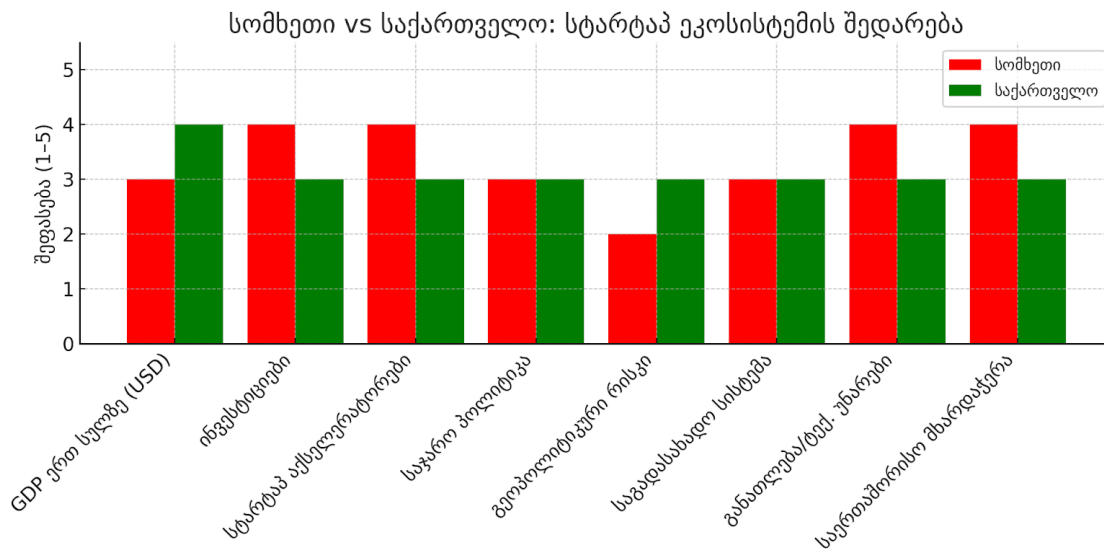
სომხეთში ძირითადი პროგრამები და ეკოსისტემის აქტორები არიან:

1. Armath Labs - ტექნიკური განათლების პროგრამა, რომელიც მოქმედებს 600-ზე მეტ სკოლაში და ხელს უწყობს ინჟინერიის და პროგრამირების უნარების განვითარებას.
2. InnoIjevan და Hero House - ინკუბატორები, რომლებიც ხელს უწყობენ სტარტაპების შექმნას და ზრდას ერევანში და რეგიონებში.
3. Enterprise Incubator Foundation (EIF) - ერთ-ერთი ყველაზე გავლენიანი პლატფორმა ინოვაციების მხარდასაჭერად. ის მართავს მრავალ საერთაშორისო პარტნიორულ პროექტს GIZ-ისა და USAID-ის ჩართულობით.

2024 წელს სომხეთის სტარტაპებმა მოიზიდეს \$120 მილიონზე მეტი ინვესტიცია, რაც სტაბილური ზრდის ტენდენციას ასახავს (StartupBlink, 2024). GDP ერთ სულ მოსახლეზე შეადგენს დაახლოებით \$8,330-ს (World Bank, 2024). ქვეყნის საგადასახადო პოლიტიკა სტარტაპების მიმართ შედარებით ნეიტრალურია, თუმცა მოქმედებს ზოგიერთი შეღავათიანი სისტემა ტექნოლოგიურ კომპანიებზე.

მთავარი გამოწვევებია ადგილობრივი ბაზრის სიმცირე, R&D დაფინანსების შეზღუდულობა და ტალანტების გადინება.

დიაგრამა 3. სომხეთი და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)



წყაროები: EIF Armenia, StartupBlink, World Bank, EVN Report, GITA

სომხეთის სტარტაპეკოსისტემის ძირითადი ძალა არის ტექნიკური განათლების სისტემის გაძლიერება და საერთაშორისო პარტნიორობები. მიუხედავად გეოპოლიტიკური რისკებისა, ქვეყანა ინარჩუნებს ინოვაციური ზრდის ტენდენციას. საქართველოსთან შედარებით, სომხეთი უკეთ იყენებს დიასპორის ჩართულობას და განათლების სისტემის ინფრასტრუქტურას, თუმცა კვლავ სჭირდება მძლავრი სტრატეგიული პოლიტიკური და ფინანსური ჩარჩო სტარტაპების მასშტაბირებისთვის.

3.4.4 აზერბაიჯანის სტარტაპეკოსისტემა: ანალიზი და შედარება საქართველოსთან

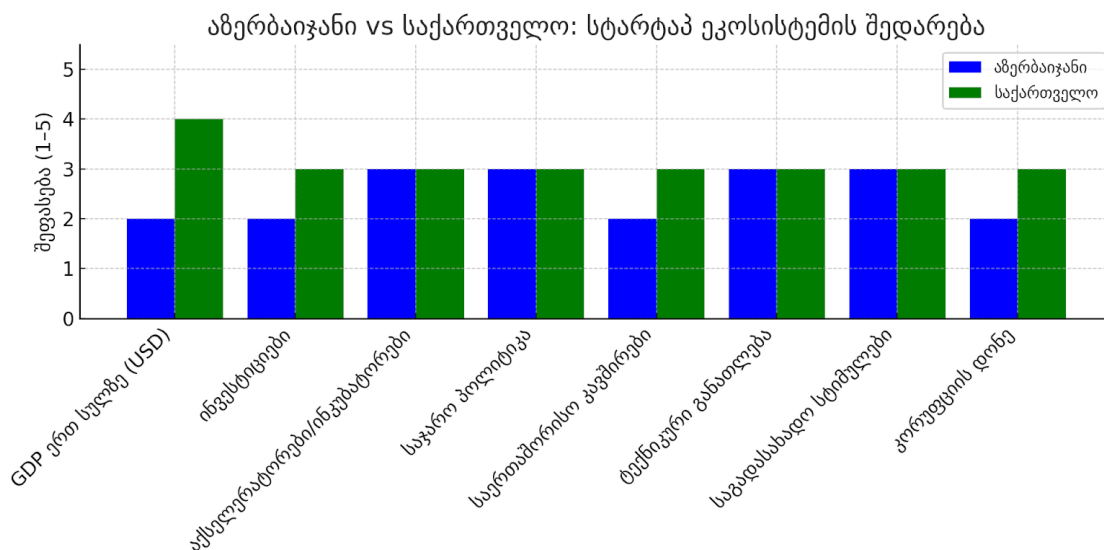
აზერბაიჯანის სტარტაპეკოსისტემამ 2015 წლიდან დაიწყო აქტიური განვითარება. სახელმწიფომ შეიმუშავა სტრატეგია “Azerbaijan 2020: Look into the Future”, რომელიც მიზნად ისახავდა ინოვაციური ეკონომიკის განვითარებას. 2020-იანი წლებიდან განსაკუთრებული ყურადღება დაეთმო ციფრულ ტექნოლოგიებსა და ICT სექტორს. ქვეყნის ეკონომიკა ენერგორესურსებზე დამოკიდებული. ეს ფაქტორი ქმნის ეკონომიკის დივერსიფიკაციის საჭიროებას. სტარტაპების ხელშეწყობა სწორედ ამ სტრატეგიის ნაწილია. სამთავრობო ორგანიზაციები, როგორებიცაა INNOLAND, Azercell Ventures და Technest, მუშაობენ ახალგაზრდა მენარმეების წახალისებაზე.

აზერბაიჯანული ინსტიტუციები და სტარტაპ პროგრამები:

1. INNOLAND - ინოვაციების ცენტრი, რომელიც მოიცავს აქსელერაციას, ინკუბაციას, საერთო სამუშაო სივრცეებსა და მენტორის დახმარებას.
2. Technest - ICT სტიპენდიების პროგრამა განათლებისთვის, რომელიც მიზნად ისახავს ტექნიკური კადრების მომზადებას.
3. SABAH.lab - სტარტაპ აქსელერატორი ახალგაზრდებისთვის.
4. AzInTelecom და Azercell Ventures – პროექტები, რომლებიც მხარს უჭერენ AI, Cloud, IoT მიმართულებების სტარტაპებს.

სტარტაპების რეგისტრაცია აზერბაიჯანში მარტივია, თუმცა ფინანსური ინსტრუმენტებისა და ადრეული კაპიტალის ხელმისაწვდომობა დაბალია. მოქმედებს საგადასახადო შეღავათები ტექნოლოგიური კომპანიებისთვის და ოფშორული ბონების მხარდაჭერის მექანიზმები (ASEAN.gov.az). მთავარ გამოწვევად რჩება საერთაშორისო ქსელებთან ინტეგრაცია, თავისუფალი ბაზრის სტრუქტურების არასრულფასოვნება და კორუფციული რისკები.

დიაგრამა 4. აზერბაიჯანი და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)



წყაროები: ASEAN.gov.az, INNOLAND, StartupBlink, World Bank, GITA

აზერბაიჯანის სტარტაპ ეკოსისტემას გააჩნია მნიშვნელოვანი პოტენციალი, განსაკუთრებით ICT მიმართულებით, თუმცა სისტემური გამოწვევებია გარე კავშირების სიმცირე, კორუფციული რისკები და ინვესტიციების დაბალი მოცულობა. საქართველო სტაბილურობითა და საერთაშორისო ჩართულობის მაღალი დონით

მაინც ინარჩუნებს სტარტაპებისთვის უკეთეს გარემოს. აზერბაიჯანს რეკომენდირებულია ტექნოლოგიური განათლების ინტეგრაცია ეკონომიკურ რეფორმებთან და ინტერნაციონალიზაციის გაძლიერება.

3.4.5 საბერძნეთის სტარტაპეკოსისტემა: ანალიზი და შედარება საქართველოსთან

საბერძნეთის სტარტაპეკოსისტემის ჩამოყალიბება დაიწყო ფინანსური კრიზისის (2009–2015) შემდეგ, როდესაც კერძო სექტორმა და სახელმწიფომ დაიწყეს ინოვაციების ხელშეწყობა ეკონომიკური დივერსიფიკაციის მიზნით. ქვეყანამ შეიმუშავა სახელმწიფო პროგრამები, როგორიცაა Elevate Greece და EquiFund, რომელიც ევროკავშირის Horizon პროგრამის ნაწილია.

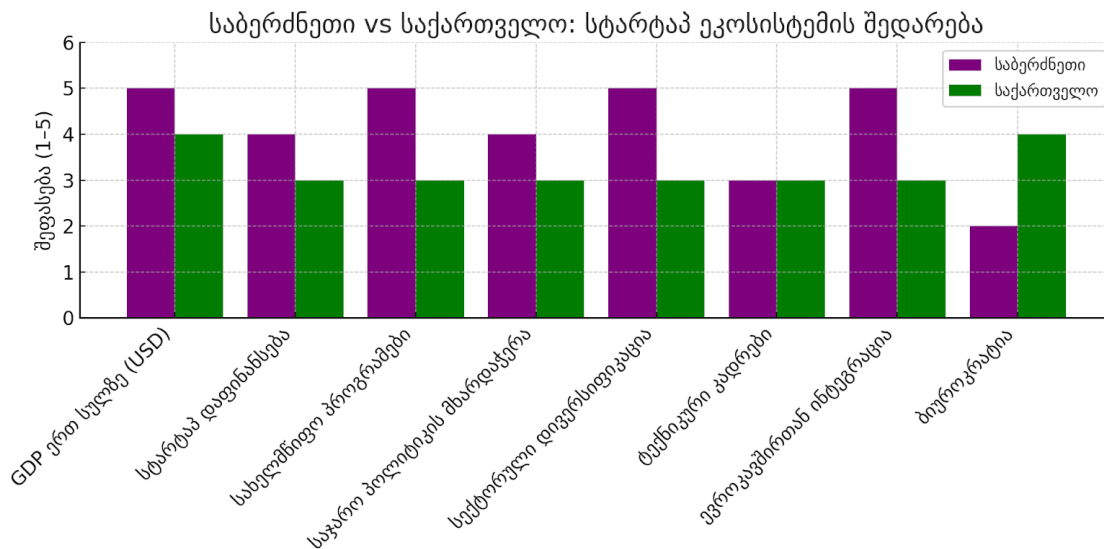
საბერძნეთი ახლა ევროპაში ერთ-ერთ ყველაზე მზარდ სტარტაპეკოსისტემად ითვლება, სადაც მნიშვნელოვანი ინვესტიციები ხდება ხელოვნურ ინტელექტში, ფინტექსა და მწვანე ტექნოლოგიებში (StartupBlink, 2024; The Foundation, 2023).

საბერძნეთში, სტარტაპების მხარდაჭერი მთავარი პროგრამებია:

1. Elevate Greece - სახელმწიფო პლატფორმა სტარტაპების რეგისტრაციისა და მხარდაჭერისთვის, უზრუნველყოფს წვდომას გრანტებზე, საგადასახადო შეღავათებზე და მენტორინგზე.
2. HDBI (Hellenic Development Bank of Investments) - მართავს €2.1 მილიარდის ფონდს ინოვაციური კომპანიების დასაფინანსებლად.
3. EquiFund - ევროკავშირის და საბერძნეთის ერთობლივი ინვესტიციის ფონდი, რომელიც ეხმარება სტარტაპებს სხვადასხვა ეტაპზე ზრდაში.
4. წამყვანი სექტორებია: ხელოვნური ინტელექტი, ციფრული ჯანმრთელობა, მწვანე ენერგია, საზღვაო ტექნოლოგიები და ფინტექი.

სტარტაპებისთვის რეგისტრაციის პროცესი გაუმჯობესებულია, თუმცა ბიუროკრატია ჯერ კიდევ გამოწვევად რჩება. ინვესტიციები 2024 წელს €555 მილიონს გადააჭარბა, რაც წინა წელთან შედარებით 15%-იანი ზრდაა (Forbes Cyprus, 2024). გრანტებისა და დაფინანსების წყაროები მრავალფეროვანია, მაგალითად ევროკავშირის პროგრამები, HDBI და კერძო ვენჩურული ფონდები. თუმცა მთავარ ბარიერებად რჩება ადრეული კაპიტალის შეზღუდვა და ტექნიკური პერსონალის დეფიციტი.

დიაგრამა 5. საბერძნეთი და საქართველო (ეკოსისტემების შედარება)



წყაროები: The Foundation, StartupBlink, HDBI, Elevate Greece, Forbes Cyprus, GITA

საბერძნეთი რეგიონში ერთ-ერთი ყველაზე განვითარებული სტარტაპეკოსისტემის მქონე ქვეყანაა, განსაკუთრებით ევროკავშირის მხარდაჭერის წყალობით. მიუხედავად ბიუროკრატიული ბარიერებისა, ფინანსური რესურსების ხელმისაწვდომობა და სექტორული მრავალფეროვნება მისცემს სტარტაპებს გრძელვადიანი წარმატების შანსს. საქართველოსთან შედარებით, საბერძნეთი გამოირჩევა ინვესტიციების მოცულობით, სტრუქტურირებული პროგრამებით და ევროკავშირის სიკეთეებზე წვდომით, თუმცა საქართველო ინარჩუნებს მოქნილობას რეგისტრაციისა და დაბალი ბიუროკრატიის თვალსაზრისით.

3.4.6 შედარებითი ანალიზის შემაჯამებელი ნაწილი და დასკვნები

ზემოთ მოცემულ ქვეთავებში განხილულმა შედარებებმა ანალიზმა საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის პოზიცია გამოავლინა 5 განსხვავებულ ქვეყანასთან მიმართებაში - ესტონეთი, სომხეთი, აზერბაიჯანი, მოლდოვა და საბერძნეთი. ამ ანალიზმა აჩვენა, რომ საქართველოს აქვს შედარებითი უპირატესობები, მაგალითად ბიზნესის რეგისტრაციის სიმარტივე, ბიუროკრატიის დაბალი დონე და გარკვეული საგადასახადო სტიმულები. თუმცა, სისტემური გამოწვევები, როგორიცაა უცხოელი სტარტაპერებისთვის შეზღუდული წვდომა, ვენჩორული კაპიტალის

ინფრასტრუქტურის არარსებობა, და კვლევაზე დაფუძნებული ინიციატივების არასაკმარისი მხარდაჭერა, საგრძნობლად ზღუდავენ ეკოსისტემის პოტენციალს.

აღსანიშნავია, რომ წარმოდგენილი შედარებითი ანალიზი თვისებრივი ხასიათისაა და არ წარმოადგენს ეკონომეტრიულ კვლევას, შესაბამისად, თითოეული ქვეყნის სექციაში გამოყენებული ინდიკატორები ასახავს არა ერთგვაროვან საზომთა ნაკრებს, არამედ თითოეული ეკოსისტემისთვის ყველაზე რელევანტურ და ხელმისაწვდომ მონაცემებს (წყაროებზე დამოკიდებულებით: StartupBlink, World Bank, ეროვნული სააგენტოები). ეს მიდგომა შეგნებულად იქნა არჩეული, რათა თითოეული ქვეყნის გამორჩეული ინსტიტუციური მახასიათებელი (მაგ. ესტონეთის ციფრული მმართველობა, სომხეთის დიასპორული კავშირები) არ დაკარგულიყო სრული სტანდარტიზაციის ხარჯზე. მომავალი კვლევისთვის სასურველია ერთიანი, შემცირებული ინდიკატორთა ნაკრების (მაგ. რეგისტრაციის ვადა, რეინვესტირებული მოგების საგადასახადო განაკვეთი, სახელმწიფო გრანტის დიაპაზონი, VC-ხელმისაწვდომობა) გამოყენება ყველა ხუთ ქვეყანაზე ერთგვაროვნად, რაც შესაძლებელს გახდის სრულფასოვან რაოდენობრივ შედარებას.

სტრატეგიული შედარება

ესტონეთი: ლიდერია ციფრულ მმართველობაში, სტარტაპიზმსა და ელექტრონულ მომსახურებებში. საქართველოსგან განსხვავებით, ესტონეთში სრულად მოქმედებს e-Residency და არ იბეგრება რეინვესტირებული მოგება.

სომხეთი: აქვს ძლიერი კავშირი დიასპორასთან და ტექნიკური განათლების სისტემასთან. საქართველოს მსგავსად ჯერ კიდევ აქვს პრობლემები ვენჩორულ კაპიტალზე წვდომასა და ეკოსისტემაში უნივერსიტეტების ინტეგრაციის კუთხით.

აზერბაიჯანი: სწრაფად მზარდი სისტემაა, თუმცა უფრო ავტორიტარული სტრუქტურა და დაბალი გარე კავშირები ზღუდავენ გლობალურ ჩართულობას.

მოლდოვა: ეკონომიკურად სუსტია, მაგრამ აქვს ევროკავშირთან ინტეგრაციის მყარი კურსი და ციფრული ინფრასტრუქტურის გაძლიერების შესაძლებლობა.

საბერძნეთი: აქვს ძლიერი ფინანსური მხარდაჭერა, ევროკავშირის პროგრამებში მონაწილეობა და სექტორული მრავალფეროვნება.

შედარებითი ანალიზი ცხადყოფს, რომ საქართველო განვითარების გზაჯვარედინზე დგას. ქვეყანას გააჩნია რეალური კონკურენტული უპირატესობები: მარტივი ბიზნეს

გარემო, გეოგრაფიული მდებარეობა და ღია ეკონომიკა, თუმცა ვენჩურული კაპიტალის ინფრასტრუქტურის სიმწირე, აკადემიური სექტორის იზოლაცია და კვლევაზე დაფუძნებული ინოვაციების ნაკლებობა სისტემური ხარვეზებია, რომლებიც მეზობელ ქვეყნებთან შედარებით, ჩამორჩენას და არაკონკურენტუნარიანობას განაპირობებს. ეს მიგნებები უშუალოდ უკავშირდება კვლევის ემპირიულ ანალიზსა და პოლიტიკის რეკომენდაციებს.

3.5 სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტის დეტერმინანტები ქართულ ეკოსისტემაში

სტარტაპების გადარჩენა საქართველოში დიდწილად დამოკიდებულია ეკოსისტემის ხარისხსა და მხარდაჭერის სისტემების ხელმისაწვდომობაზე. სტარტაპების სიცოცხლისუნარიანობა საქართველოში არ არის მხოლოდ შიდამენეჯერული პროცესების შედეგი; ის დიდწილად დეტერმინირებულია ეკოსისტემური ფაქტორებით. არსებული მონაცემების სინთეზი საშუალებას იძლევა გამოიყოს ხუთი კრიტიკული ფაქტორი, რომლებიც განსაზღვრავენ სტარტაპის ბედს სახელმწიფო გრანტის ამონურვის შემდგომ:

1. კაპიტალის სტრუქტურული დეფიციტი

სტარტაპების ერთ-ერთი მთავარი გამოწვევა საქართველოში ადრეულ ეტაპზე კაპიტალზე წვდომაა. ანგელოზი ინვესტორების ქსელი ფრაგმენტულია, ხოლო ვენჩურული კაპიტალი ჯერ კიდევ არ არის საკმარისად განვითარებული.

სახელმწიფო გრანტები, მაგალითად GITA-ს 15,000–100,000 (ამჟამად 25,000–150,000) ლარიანი დაფინანსებები, მნიშვნელოვან დახმარებას წარმოადგენს, თუმცა მათი როდენობა და მოცულობა შეზღუდულია.

სტარტაპების 60%-ზე მეტმა (კვლევის მიხედვით) დაფინანსება მხოლოდ სახელმწიფო წყაროებიდან მიიღო და უცხოურ ინვესტორებზე წვდომა არ ჰქონია.

2. სტარტაპ-საზოგადოება და მენტორობის ხელმისაწვდომობა

სტარტაპებისთვის მნიშვნელოვანია გამოცდილ მენტორებთან და ქომიუნიტის წევრებთან კავშირი. საქართველოში ეს ქსელები ძირითადად პროექტებზეა დაფუძნებული და არ არსებობს ძლიერი, მუდმივი მენტორული სისტემა.

გამოკითხულ სტარტაპთა 45%-მა აღნიშნა, რომ მენტორის პოვნა სისტემური გზით შეუძლებელია და ძირითადად ხდება პირადი კავშირების საფუძველზე.

3. ტალანტებზე წვდომა და გუნდური კომპეტენციები

მიუხედავად მზარდი ტალანტის ბაზისა, სტარტაპების დამფუძნებლები ხშირად ხაზს უსვამენ ტექნიკური კადრების მოძიების სირთულეს, განსაკუთრებით პროდუქტის დიზაინსა და მარკეტინგში.

სტარტაპების 50%-ზე მეტს ჰყავს გუნდის მთავარი წევრები, რომლებიც მუშაობენ სრულ ან ნაწილობრივ განაკვეთზე სხვა კომპანიებში.

ტექნიკური გუნდის 30%-ზე მეტი ხშირად არ არის საქართველოდან - რაც მიუთითებს ტალანტის შიდა დეფიციტზე.

4. დამხმარე სერვისებზე წვდომა

იურიდიული, საბუღალტრო, მარკეტინგული და ტექნიკური სერვისები ხშირად ვერ უზრუნველყოფს სტარტაპების სპეციფიკურ საჭიროებებს.

ინტერვიუებისა და დოკუმენტური პროფილირების მიხედვით დადგინდა, რომ 58%-ზე მეტმა სტარტაპმა უცხოურ სერვისებს მიმართა (upwork, fiverr ან სხვა), რაც ზრდის პროდუქტის განვითარების ხარჯებს.

5. ბაზარზე წვდომა და რეგისტრაციის გარემო (იურისდიქციული მიგრაცია)

სტარტაპების 35% ირჩევს უცხოურ რეგისტრაციას (დელავერი, ესტონეთი), რათა გადაჭრას საერთაშორისო გადახდების (Stripe/PayPal) და ინვესტორთა ნდობის პრობლემა.

ბევრი სტარტაპი რეგისტრირდება უცხო ქვეყნებში, რათა გაიმარტივოს ფინანსური ოპერაციები, მოიპოვოს ინვესტორების ნდობა და შევიდეს საერთაშორისო ბაზრებზე.

35%-ზე მეტმა გამოკითხულმა სტარტაპმა განაცხადა, რომ დარეგისტრირებულია უცხოეთში.

ამ გადაწყვეტილებას ისინი ძირითადად უკავშირებენ Stripe/PayPal-ის არქონას საქართველოში, რეგულაციებს და ინვესტორების მოთხოვნებს.

ცხრილი 12. სტარტაპის გადარჩენის ფაქტორები და მათი გავლენის ხარისხი

ფაქტორი	გავლენის ხარისხი	ძირითადი გამოწვევა
ადრეული კაპიტალი	მაღალი	ანგელოზი ინვესტორების ქსელის ფრაგმენტულობა
კომპეტენციები	მაღალი	ტექნიკური და მარკეტინგული ტალანტების დეფიციტი
ბაზარზე წვდომა	საშუალო	მცირე შიდა ბაზარი და ექსპორტის ბარიერები

წყარო: შეჯამება შედგენილია ავტორის მიერ, კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით.

ცხრილი 13: გადარჩენის კოეფიციენტის შემცირების მიზეზების შეჯამება (Bottlenecks)

ფაქტორი	მნიშვნელოვანი გავლენა	გადაჭრის პოტენციური გზა
ადრეული კაპიტალის დეფიციტი	მაღალი	ანგელოზ ინვესტორების ქსელის ჩამოყალიბება, Seed Fund-ის შექმნა
კომპეტენციების დეფიციტი	მაღალი	სპეციალიზებული საგანმანათლებლო პროგრამები, საერთაშორისო კავშირები
არაერთიანი ქომიუნითი	საშუალო	მენტორობის ეროვნული ქსელის შექმნა
სერვისებზე შეზღუდული წვდომა	საშუალო	სტარტაპებისთვის მორგებული პროფესიული სერვისების გაძლიერება
მცირე შიდა ბაზარი	საშუალო	ექსპორტზე ორიენტირებული სტრატეგიების წახალისება

წყარო: შეჯამება შედგენილია ავტორის მიერ, კვლევის შედეგებზე დაყრდნობით.

ეკოსისტემებზე დაკვირვების შედეგად, ჩანს, რომ გადარჩენის კოეფიციენტის გაზრდა შეიძლება სტარტაპებისთვის სპეციალური Seed ფონდის შექმნით, რომელიც

დააკომპენსირებს ვენჩურული კაპიტალის დეფიციტს. ასევე, საჭიროა მენტორთა და ქომიუნითი ქსელის გაძლიერება, ე.წ. “Mentor Matchmaking” პლატფორმის შექმნა, სტარტაპ-უნივერსიტეტების კავშირების გადრმავება, რათა სტუდენტური ტალანტი უფრო აქტიურად ჩაერთოს სტარტაპებში და გლობალურ სერვისებზე წვდომის გამარტივება, Stripe/PayPal-ის და საერთაშორისო გადახდების მხარდაჭერის ინიციატივა. პროცესს ასევე ეხმარება სტარტაპებისთვის ექსპორტის მხარდაჭერის პროგრამა, რომლითაც ისინი ბაზარზე გასვლას დაიწყებენ არამხოლოდ ლოკალურად, არამედ რეგიონულადაც.

თავი 4. საქართველოს სტარტაპების გამოწვევები, შესაძლებლობები და განვითარების მოდელი

წინა ქვეთავში განხილულ იქნა გადარჩენის განმაპირობებელი ზოგადი ეკოსისტემური ფაქტორები, ხოლო წინამდებარე თავი ეთმობა ამ ფაქტორების პრაქტიკულ ვალიდაციას. კვლევის ფარგლებში შესწავლილ იქნა 28 ქართული ტექნოლოგიური სტარტაპი, რათა დადგინდეს, რამდენად ემთხვევა თეორიული ბარიერები რეალურ პრაქტიკას.

ანალიზი სტრუქტურირებულია სამი ძირითადი კვლევითი კითხვისა და ჰიპოთეზის გარშემო (H1, H2, H3), რომლებიც ეხება ინსტიტუციურ ჩარჩოს, დაფინანსების უწყვეტობასა და დამფუძნებლების საერთაშორისო კომპეტენციებს.

4.1 ემპირიული კვლევის მეთოდოლოგიური ჩარჩო, რაოდენობრივი და თვისებრივი ანალიზის საფუძვლები

დამფუძნებლების ინდივიდუალური ძალისხმევა ვერ უზრუნველყოფს სტარტაპების და ეკოსისტემის წარმატებას. სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტზე მრავალი ფაქტორის ერთობლიობა მოქმედებს: ინსტიტუციური გარემო, დაფინანსების უწყვეტობა სტარტაპის განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე და სხვა. საქართველოს სტარტაპგარემოს ემპირიული შესწავლის შემდეგ, შეგვიძლია თეორიული ჰიპოთეზები რეალურ ქეისებს შევადაროთ. ასეთი კვლევისთვის, 88 სტარტაპის ანალიზის შედეგად, შეირჩა 28 ქართული ტექნოლოგიური სტარტაპი. სტარტაპები შეირჩნენ აქტივობის, სექტორის და მიღებული დაფინანსების ეტაპების მიხედვით. კვლევის მთავარი ამოცანა იმ ფაქტორების იდენტიფიცირებაა, რის გამოც ქართული სტარტაპები ყველაზე ხშირად წყვეტენ არსებობას.

ანალიზი სამი ძირითადი კვლევითი კითხვის (RQ) და ჰიპოთეზის გარშემო ვითარდება:

ინსტიტუციური კავშირების ეფექტიანობა (H1), ანუ რამდენად მუშაობს "სამმაგი სპირალის" მოდელი ქართულ რეალობაში.

დაფინანსების უწყვეტობა (H2), ანუ რა განაპირობებს ე.წ. "სერია A-ს ნაპრაღს"

და ადამიანური კაპიტალის როლი (H3), ანუ რამდენად ახდენს გავლენას დამფუძნებლების საერთაშორისო გამოცდილება სტარტაპის სიცოცხლისუნარიანობაზე?

კვლევის რაოდენობრივი მონაცემები 2023-2025 წლების მაჩვენებლებს ეყრდნობა. მონაცემები ასახავს ეკოსისტემის შიდა დინამიკას და ანალიზს, რომელიც ხშირად არ ჩანს სტატისტიკურ მონაცემებში. კვლევისთვის შერჩეული 28 სტარტაპი საქართველოს მცირე ეკოსისტემისთვის საკმაოდ მნიშვნელოვან რაოდენობას წარმოადგენს. კვლევის მეთოდოლოგია ეყრდნობა რაოდენობრივ სტატისტიკას და ხარისხობრივ „გადარჩენადობის ანალიზს“. საქართველო, როგორც მცირე ბაზარი, ერთგვარ ლაბორატორიულ გარემოს ქმნის გლობალური თეორიები (მაგ. Triple Helix) შესასწავლად, რესურსების სიმცირის პირობებში.

4.1.1 ნაპრალი დაფინანსების ეტაპებს შორის - (H2)

მონაცემთა რაოდენობრივი ანალიზი გვიჩვენებს, რომ გლობალურ ბენჩმარკთან შეგარებით ქართულ ეკოსისტემაში დიდი უფსკრული, ნაპრალია სიდ დაფინანსებასა და სერია A-ის დაფინანსებას შორის. სტარტაპები მოიპოვებენ \$100,000 - \$150,000 დოლარის დაფინანსებას საწყის ეტაპზე, მაგრამ მასშტაბირებისთვის \$2, 000, 000 და მეტი დაფინანსების მოპოვებას თითქმის ვერც ერთი სტარტაპი ვერ ახერხებს. შესაბამისად, იკვეთება ე.წ. სერია A-ის ჩავარდნა. თუ ამ მაჩვენებლებს გლობალურ სურათს შევადარებთ, წარმატებული სტარტაპების 38-49% ახერხებს სერია A-ის დაფინანსების მოზიდვას. საქართველოში ეს მაჩვენებელი მხოლოდ 14%-ია. ნაპრალი (Gap) შეადგენს 24-35 პროცენტულ პუნქტს. წარმატებული გამონაკლისები არსებობს: Theneo, Cargon-ი, Humanode-ი და CityPay.io. ინტერვიუებიდან გამოიკვეთა 5 ძირითადი ბარიერი: შიდა ბაზრის სიმცირე, შემდგომი დაფინანსების ფონდების არარსებობა, საერთაშორისო ინვესტორებზე წვდომის სირთულე, Due Diligence-ის სირთულე და რეგიონული კონკურენცია.

საქართველოს 14%-იანი მაჩვენებელი (სერია A-მდე მისვლა) მიუთითებს კაპიტალის დეფიციტსა და „ვალიდაციის კრიზისზე“. გლობალურ ეკოსისტემებში სიდ ეტაპიდან სერია A-ზე გადასვლა ნიშნავს მასშტაბირების დადასტურებას. ქართული სტარტაპების უმრავლესობა „იჭედება“ ლოკალურ ბაზარზე. გლობალურ საშუალოსთან 24 პროცენტულ პუნქტიანი და განვითარებულ ეკოსისტემებთან 35 პროცენტული პუნქტინი ჩავარდნა ბენჩმარკთან ნიშნავს რომ სტარტაპები ვერ

ახერხებენ ლოკალური წარმატების კონვერტირებას გლობალურ საინვესტიციო ნდობაში.

4.1.2 დამფუძნებლების კომპეტენციები (H3)

ინტერვიუების გარდა, კვლევის ფარგლებში შეიქმნა დამფუძნებლების პროფილები. მათმა შესწავლამ გამოავლინა შემდეგი ტენდენციები:

დამფუძნებლების 31%-ს (9/28) აქვს საერთაშორისო გამოცდილება, საზღვარგარეთ მუშაობის ან მიღებული აქვს განათლება. სტარტაპების 44%-მა (12/28) გაიარა საერთაშორისო დონის აქსელერაცია (YC, 500 Global, EBRD Star Ventures), რაც პირდაპირ კორელაციაშია დაფინანსების მოზიდვასთან. მაგალითად 500 Global აქსელერაციის პროგრამაში ჩართვისთანავე აძლევს სტარტაპს 100 000 დღარის ოდენობის დაფინანსებას 6%-10% პროცენტიანი წილის სანაცვლოდ.

გუნდების 57% დაკომპლექტებულია მრავალფეროვანი (ტექნოლოგიური და ბიზნესი) კომპეტენციების მქონე დამფუძნებლებით (68%). გუნდის ასეთი დივერსიფიკაცია ზრდის წარმატების შანსს.

მონაცემები აჩვენებს, რომ საერთაშორისო გამოცდილება (31%) არ არის მხოლოდ „ცოდნა“ - ეს არის „სოციალური კაპიტალი“ და კომუნიკაციის ქსელი, ე.წ. ნეთვორქი. აქსელერატორების როლი (44%) ქართულ რეალობაში ასრულებს არა მხოლოდ საგანმანათლებლო, არამედ „ფილტრაციის“ ფუნქციას. ინვესტორისთვის საერთაშორისო აქსელერატორის გავლა არის ხარისხის ნიშანი (Signaling Theory) და ის ანეიტრალებს „უცნობი ქვეყნიდან“ მომავალი დამფუძნებლის რისკს.

4.1.3 ქეისების ანალიზი

ანალიზისთვის ექვსი, სხვადასხვა მიმართულებით წარმატებული სტარტაპი შირჩა. მთავარი აქცენტები დამფუძნებლების გამოცდილებაზე, მოპოვებულ დაფინანსებასა და ბაზრის ათვისებაზეა. პირველ ეტაპზე მოხდა სტარტაპების პროფილირება, შემდეგ კი ქეისების ანალიზი და სინთეზი.

DataMind - დამფუძნებელი 1 მონაცემთა არქიტექტორია, 10+ წლიანი გამოცდილებით. მუშაობდა კომპანიებში Toptal, FAO, Wandio. დამფუძნებელი 2 ფინანსების სპეციალისტია, საბანკო სექტორში 12+ წელი გამოცდილებით. სტარტაპი დაარსდა 2021 წელს და მოიზიდა \$700,000 ინვესტიცია, Axel-ისგან (ანგელოზ ინვესტორთა ქსელი) და GITA გრანტები. სტარტაპის შეფასება \$2.2 მილიონი დოლარი იყო დაარსებიდან სულ რაღაც 7 თვეში.

სტარტაპის პროდუქტი Data Unistream ხელოვნურ ინტელექტზე დაფუძნებული "no-code" მონაცემთა მართვის პლატფორმაა, რომელიც “უზრუნველყოფს მონაცემთა 95%-იან კომპრესიას და ინტეგრაციის დროის შემცირებას კვირებიდან 1 საათამდე”.

ქეისი ადასტურებს H3 და H1 ჰიპოთეზებს - დამფუძნებლების მაღალი კომპეტენცია, დარგობრივი გამოცდილება და ადგილობრივი ანგელოზების და სახელმწიფოს მხარდაჭერა სტარტაპის გადარჩენის კოეფიციენტს ზრდის. რაც შეეხება ბაზარზე გასვლას, კომპანია ემსახურება საქართველოს საბანკო სექტორის 70%-ს და გადის ევროპულ ბაზარზე (Paysera International).

Theneo - დამფუძნებელი (CEO), Y Combinator-ის კურსდამთავრებული. მოზიდული აქვს \$2 მილიონზე მეტი ინვესტიცია საერთაშორისო ვენჩურული ფონდებისგან. ემსახურება 14,000-ზე მეტ კლიენტს მსოფლიოში (ძირითადად აშშ). Theneo წარმოადგენს თვალსაჩინო მაგალითს, თუ როგორ უზრუნველყოფს საერთაშორისო აქსელერატორი და გლობალური ბაზრის ფოკუსი სწრაფ მასშტაბირებას, რაც ადასტურებს პირველ და მესამე ჰიპოთეზებს.

Cargon - დამფუძნებელი ბიზნესის ადმინისტრირების სპეციალისტია. სტარტაპმა მოიპოვა \$7-8.6 მილიონის ოდენობის დაფინანსება, ანუ გადალახა სიდ ეტაპი და გადავიდა სერია A-ზე, ლიდერი ინვესტორი Flexport-ი იყო. Cargon-მა გამოიყენა შუამავლის ჩახსნის სტრატეგია და საქართველოს გეო-სტრატეგიული მდებარეობა. ასევე, მას ყავდა ძლიერ საერთაშორისო პარტნიორები. აღნიშნული ქეისი პირველ და მეორე ჰიპოთეზას ადასტურებს

Quickshipper - დამფუძნებელი 1 Rotterdam School of Management-ის კურსდამთავრებულია, სწავლობდა ბიზნესის სამაგისტრო პროგრამაზე. სტარტაპმა აქსელისგან და ჯიტასგან \$450,000 ინვესტიცია მოიზიდა. სტრატეგიული თანამშრომლობა აქვს Glovo-სა და Wolt-თან. სტარტაპი ოპერირებს ბულგარეთში, ესტონეთში, საბერძნეთსა და განაში. სტარტაპი გეგმავს ექსპანსიას ლატვიაში, ლიეტუვაში, უნგრეთსა და ყაზახეთში. ქეისი ადასტურებს საერთაშორისო

განათლების და სტრატეგიული ალიანსების მნიშვნელობას, რაც პირველ და მესამე ჰიპოთეზებს ადასტურებს.

Spribe - Aviator iGaming პლატფორმაა. მისი დამფუძნებელი სერიული მეწარმეა, 25+ წლიანი გამოცდილებით. სტარტაპი სერია B-ის ეტაპზე გადავიდა და \$10 მილიონ დოლარზე მეტი ინვესტიცია მოიზიდა. Spribe -ს 42 მილიონი ყოველთვიური მომხმარებელი (MAU). Spribe-ის წარმატება მეტწილად განპირობებულია დამფუძნებლის სერიული მეწარმეობის გამოცდილებით, რაც მესამე ჰიპოთეზას ადასტურებს და გამოარჩევს მას ტიპური ადრეული ეტაპის სტარტაპერებისგან.

Widgera - დამფუძნებლები 500 Eurasia-ს კურსდამთავრებულები არიან. ერთი ბიზნესის სპეციალისტია, მეორე კი ფსიქოლოგი. დაფინანსება მოიპოვეს 500 Eurasia-სგან, \$100,000-ის ოდენობით. Widgera-მდე დააფუძნეს სტარტაპი Sfero, რომელმაც ასევე მოიპოვა ჯიტას დაფინანსება და ახლაც აგრძელებს მუშაობას საქართველოს ბაზარზე. Widgera-ს პროდუქტი ადაპტაციური ხელოვნური ინტელექტის ინფრასტრუქტურაა. ქეისი გვიჩვენებს, თუ როგორ უწყობს ხელს 500 Global-ის ეკოსისტემა ადრეულ ეტაპზე მყოფ სტარტაპს გლობალურ ბაზარზე გასვლაში (30+ ქვეყანა), ასევე თვალსაჩინოა თანადამფუძნებლების კომპეტენცია და სტარტაპის კეტების გამოცდილება, რაც ორ ჰიპოთეზას ადასტურებს.

ცხრილი 14. სტარტაპების რაოდენობა სფეროების მიხედვით და მათი გადარჩენის პროგნოზირებული მაჩვენებლები

კატეგორია	რაოდენობა (N=25)	გადარჩენის შანსი (პროგნოზი)	ძირითადი დამაბრკოლებელი ფაქტორი
B2B / SaaS	18	მაღალი	კადრების დეფიციტი
FinTech	4	საშუალო	კორპორატიული კანიბალიზაცია
Agro / DeepTech	3	დაბალი	აკადემიური მხარდაჭერის არარსებობა

წყარო: შედგენილია ავტორის მიერ, 28 სტარტაპის კვლევაზე დაყრდნობით

DataMind-ის ქეისი ადასტურებს, რომ ადრეულ ეტაპზე ინვესტიცია იდება არა პროდუქტში, არამედ დამფუძნებელში (Founder-Market Fit), ხოლო Theneo-ს მაგალითი გვიჩვენებს „ეკოსისტემიდან გაქცევის“ სტრატეგიას - სტარტაპი წარმატებულია

იმით, რომ მან თავიდანვე უარი თქვა ლოკალურ ბაზარზე მორგებაზე და პირდაპირ გლობალურ სტანდარტებზე ორიენტირდა.

ქეისების ანალიზმა გამოავლინა გარკვეული კორელაციები და კანონზომიერებები. პირველი - დამფუძნებელთა სინერგია. წარმატებულ ქეისებში (DataMind, Theneo, Cargon, Widgera) ვხვდებით ტექნიკური და ბიზნეს კომპეტენციების კომბინაციას. მეორე, გლობალური ფოკუსი, "Day 1 Global" მენტალიტეტი. შიდა ბაზრის სიმცირის გამო, წარმატებული სტარტაპები დაარსებისთანავე ორიენტირებულნი არიან გლობალურ ბაზარზე.

საერთაშორისო ინვესტორებისთვის გლობალური აქსელერატორების წევრობა, როგორებიცაა YC და 500 Global, გარკვეულ გარანტიას ნიშნავს, რომ სტარტაპი გლობალური პოტენციალის მქონეა. სტარტაპებმა, რომლებიც გლობალურ აქსელერატორებში გაიარეს მომზადება, მოიპოვეს ინვესტიციები უცხოელი ინვესტორებისგან.

სიდ ეტაპზე მყოფი სტარტაპებისთვის მთავარი “ინვესტორი” GITA არის. მათ 60%-ს ჭიტას 100,000-150,000 ლარიანი გრანტი აქვს მოპოვებული, ხოლო სერია A-ზე გადამწყვეტი უცხოური ვენჩურული კაპიტალი და სტრატეგიული პარტნიორობებია. საქართველოს სერია A-ის მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად ჩამორჩება გლობალურს, რაც მიუთითებს სისტემურ პრობლემაზე. აქსელერაციაში მონაწილეობის მაჩვენებელიც დაბალია, 44% ისრაელთან შედარებით, რაც 70% არის, თუმცა სახეზეა პოზიტიური დინამიკა.

Theneo-სა და Spribe-ის ქეისები გვიჩვენებს, რომ წარმატება ლოკალური ბაზრის იგნორირებას და გლობალურ ფოკუსს მოაქვს. Theneo დაარსების დღიდან აშშ-ის ბაზარზე იყო ფოკუსირებული Spribe-მა კი გამოიყენა გლობალური iGaming ინდუსტრია. ქართული ეკოსისტემა ამ კომპანიებისთვის იყო მხოლოდ დაბალ დანახარჯიანი ბაზაა, “იაფი მუშა ხელის” ადგილი, ხოლო ბაზარი და კაპიტალი - გლობალური.

Cargon-ის და Quickshipper-ის ქეისები ამტკიცებს, რომ საქართველოში წარმატებულები არიან სტარტაპები, რომელიც ქვეყნის გეოპოლიტიკურ ფუნქციას (ლოგისტიკა, შუა დერეფანი) კარგად იყენებენ. ეს ის სფეროა, სადაც ინდუსტრია მზად არის რეალური ფული გადაიხადოს ტექნოლოგიაში, რაც პირველ ჰიპოთეზას ეხმიანება.

4.1.4 სახელმწიფოს "დათვური სამსახური" და გრანტების ეფექტი

შესწავლილი 28 სტარტაპიდან 17-ის შემთხვევაში ჯიტას გრანტი გადამწყვეტი იყო, თუმცა აქ თავს იჩენს მნიშვნელოვანი უარყოფითი მხარეები. როდესაც სახელმწიფო მთავარი ინვესტორი ხდება, სტარტაპები, ხშირად, ორიენტირებულნი არიან არა მომხმარებლის მოთხოვნებზე, არამედ გრანტის კრიტერიუმების დაკმაყოფილებაზე. გრანტები “ხელოვნურ სუნთქვაზე” ამყოფებენ სტარტაპს და პროტექციონიზმის მსგავსად ასუსტებენ მათ კონკურენტუნარიანობას გლობალურ ბაზარზე. პრინციპი რომ ძლიერი უნდა გადარჩეს, არარ მუშაობს. გრანტის მიღების შემდეგ ბევრი სტარტაპი კარგავს კერძო ინვესტიციების მოზიდვის მოტივაციას, რადგან პროცესი ძალიან რთულია. გრანტის ამონურვის შემდეგ სტარტაპის არსებობაც მთავრდება.

გრანტების მაღალი წილი, 60% წარმოშობს რისკს, რომ სტარტაპები არა გაზარდოს, არამედ გრანტებს მოერგებიან. ასეთ ფენომენს „გრანტპრენერობას“ უწოდებენ. გლობალური კონკურენციის პირობებში გადამხდელი მომხმარებლების პოვნა ძალიან რთულია, ამიტომ სტარტაპები ხდებიან სახელმწიფო ბიუროკრატის კრიტერიუმების დაკმაყოფილების „ოსტატები“, რაც აფერხებს ბუნებრივ სელექციას და ბაზრის ჯანსაღ განვითარებას.

4.1.5 ასიმეტრია ჩართულ ინდუსტრიებს შორის

7 სტარტაპი 28-დან თანამშრომლობს ბიზნესებთან, ანუ სახეზე გვაქვს ინდუსტრიის 25%-იანი ჩართულობა. ერთი შეხედვით ცუდი მაჩვენებელი არაა, თუმცა უფრო ღრმა ანალიზი გვიჩვენებს ფარულ პრობლემებს. ინვესტიციების აბსოლუტური უმრავლესობა მოდის ფინტეკზე, რაც სექტორული ჩაკეტილობის მაჩვენებელია. ბანკები (თი ბი სი, საქართველოს ბანკი) აფინანსებენ მხოლოდ იმას, რაც მათ ინფრასტრუქტურას სჭირდება. სტარტაპერები ცდილობენ მხოლოდ ის შექმნან, რასაც ბანკი იყიდის, ნაცვლად იმისა, რომ შექმნან ინოვაციური, კონკურენტუნარიანი პროდუქტი გლობალური ბაზრისთვის. ხდება ერთგვარი ინოვაციების "კანიბალიზაცია". დიდი კორპორაციები სტარტაპებს ყიდულობენ არა მათი გაზრდისთვის, არამედ კონკურენციის მოსასპობად ან/და მხოლოდ შიდა მოხმარებისთვის. მური (Moore, 1993) ბიზნეს ეკოსისტემას აღწერს, როგორც გარემოს, სადაც დომინანტი მოთამაშეები პატარა აქტორებს შთანთქავენ ან გარიყავენ, ნაცვლად მათი განვითარებისა. საბანკო სექტორის დომინირება ქმნის „უსაფრთხო ინოვაციის“ ილუზიას. ბანკები აფინანსებენ იმ გადამწყვეტებს, რომლებიც მათ

არსებულ ეფექტიანობას ზრდის. ბაზრის ასეთი ტრაექტორია შობს მინიმალურ ინოვაციას, ანუ Incremental Innovation-ს და არა Disruptive Innovation-ს, რაც სრულიად ახალ, ტექნოლოგიურ გარდატეხას ქმნის. ეს იწვევს ეკოსისტემის „სექტორულ ჩაკეტილობას“ და ტალანტების კონცენტრირება ხდება მხოლოდ ფინტექის მიმართულებით, რაც აზიანებს სხვა სექტორებს (მაგ. აგროტექის, ედტექის).

4.1.6 “სიკვდილის ველი”

კვლევის მიხედვით, სერია A-ს მიღწევის მაჩვენებელი ქართულ ეკოსისტემაში (14%) მნიშვნელოვნად ჩამორჩება როგორც გლობალურ საშუალოს, ასევე განვითარებული ეკოსისტემების ბენჩმარკს. Carta-ს 2025 წლის State of Seed ანგარიშის მიხედვით, რომელიც 50,000-ზე მეტ სტარტაპს მოიცავს, განვითარებული ეკოსისტემების Seed-სტარტაპების დაახლოებით 49% მეოთხე წლისთვის სერია A-ს აღწევს, ხოლო გლობალური საშუალო კონვერსიის მაჩვენებელი 38%-ს შეადგენს (Carta, 2025). შედეგად, საქართველოს ნაპრალი გლობალურ საშუალოსთან 24 პროცენტული პუნქტია, განვითარებულ ეკოსისტემებთან კი 35 პროცენტული პუნქტი. ეს სხვაობა პირდაპირ ადასტურებს H2 ჰიპოთეზას: ფინანსური ინსტრუმენტების დეფიციტი და „სერია A-ის ნაპრალი“ საქართველოში სტრუქტურული და არა კონიუნქტურული ხასიათისაა.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს მეთოდოლოგიური დათქმა: მოცემული 14%-იანი მაჩვენებელი არ წარმოადგენს შემთხვევითი შერჩევის საფუძველზე გამოთვლილ სტატისტიკურ შეფასებას, არამედ პირდაპირ აღწერით მაჩვენებელს კვლევის პერიოდისთვის საქართველოში იდენტიფიცირებული, სერია A-სთვის რელევანტური სტარტაპების თითქმის სრული პოპულაციიდან. ვინაიდან 28-ეული ნიმუში წარმოადგენს არა შემთხვევით ამორჩეულ ქვესიმრავლეს, არამედ თავად ბაზრის რეალურ, თითქმის ამომწურავ მოცულობას (88 სანყისი GITA-გრანტიანი კანდიდატიდან გაფილტრული სტადიური რელევანტურობით), შედარება Carta-ს (2025) გლობალურ, სემპლირებულ ბენჩმარკთან მეთოდოლოგიურად უფრო მყარია, ვიდრე ტიპური მცირე-N თვისებრივი კვლევის შემთხვევაში იქნებოდა, რადგან აქ არ დგას შემთხვევითი შერჩევიდან სტატისტიკური დასკვნის გამოტანის ცდომილების პრობლემა ეროვნულ დონეზე.

მიზეზების კვლევისას გამოიკვეთა რამდენიმე მნიშვნელოვანი ფაქტორი: არსებობს Due Diligence-ის კულტურის ბარიერი. ქართული სტარტაპების უმრავლესობას არ აქვს მოწესრიგებული კორპორატიული მმართველობა, დოკუმენტაცია და ფორმალური ასპექტები. მათ უმრავლესობას დაფინანსების აღებაზე საერთოდ არ ჰქონდა

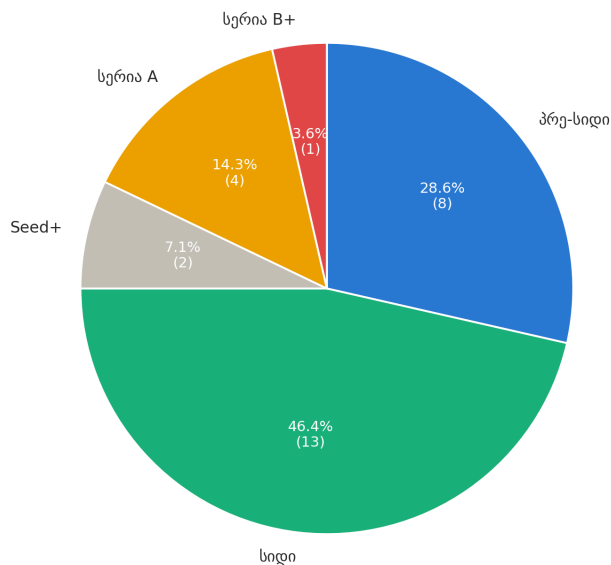
ანგარიშგების ელემენტარული ჩანაწერებიც კი. ზოგ შემთხვევაში ორი კომპანიის მონაცემები ერთმანეთში იყო არეული. ხშირ შემთხვევაში არ არსებობდა არ ტექნიკური დოკუმენტაცია, რაც საერთაშორისო ვენჩურული ფონდებისთვის მათ არასასურველს ხდის.

საქართველო არ არის არც ევროკავშირის და არც აზიის სრულფასოვანი ნაწილი, რაც ინვესტორისთვის ლოგისტიკურ და იურიდიულ ხარჯებს ზრდის. სტარტაპების 74% ადრეულ ეტაპზეა. ეს სამწუხარო სტატისტიკა "ეკოსისტემურ ბოთლის ყელზე" მიანიშნებს. სტარტაპები ჩერდებიან საწყის, სიდ ეტაპზე და ვერ გადადიან შემდეგ საფეხურზე. 2024 წლის \$243-მილიონიანი შეფასება ევროპულ მასშტაბებთან შედარებით ნიშნავს, რომ ჩვენი ეკოსისტემა ჯერ კიდევ საწყის სტადიაზეა.

თუ გადავხედავთ სტარტაპების განაწილებას განვითარების ეტაპების მიხედვით, რეალურად დიდი ინვესტიცია მხოლოდ ერთმა სტარტაპმა "აწია". ეს დიაგრამა აჩვენებს 28 სტარტაპის განაწილებას განვითარების ეტაპების მიხედვით:

პრე-სიდი 29% (8 სტარტაპი), სიდი 45% (13 სტარტაპი), სერია A 13% (4 სტარტაპი), სერია B+ 3% (1 სტარტაპი)

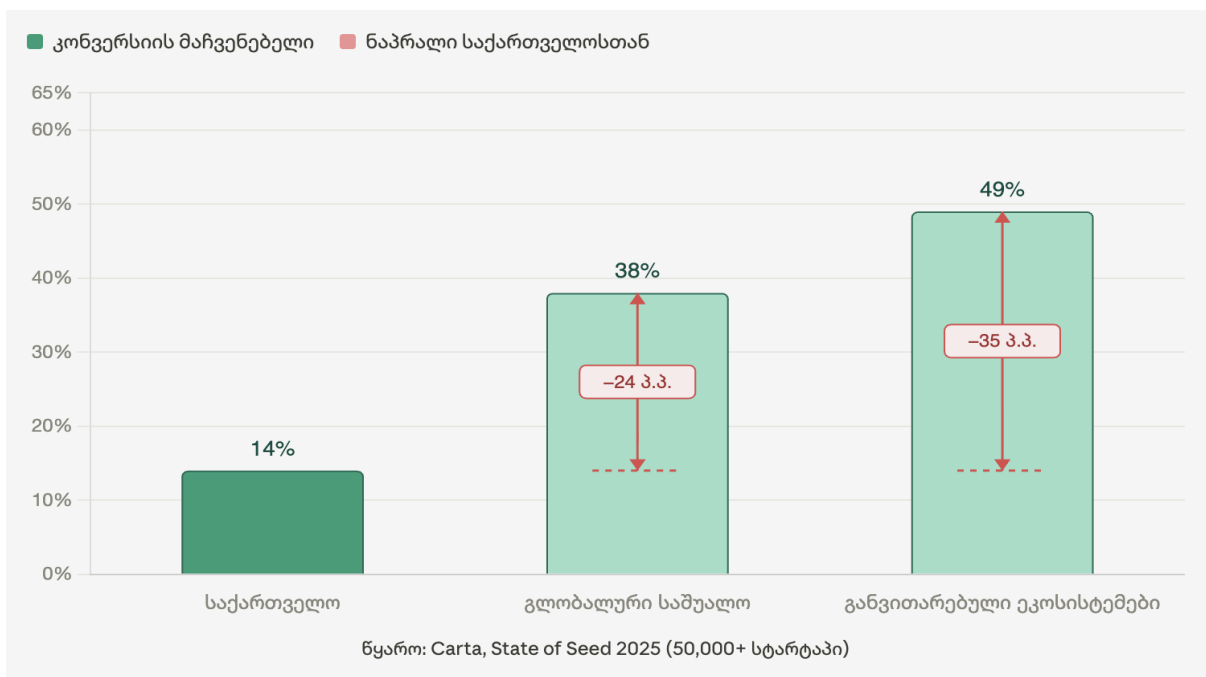
დიაგრამა 6. სტარტაპების განაწილება განვითარების ეტაპების მიხედვით



წყარო: ავტორის კვლევა (N=28)

სერია A-ს მიღწევის მაჩვენებელი გლობალურ ბენჩმარკთან შედარებით დაბალია: ქართული სტარტაპები 14%, გლობალური ბენჩმარკი, განვითარებულ ეკოსისტემებში, სერია A-ს მიღწევის კოეფიციენტი 49% არის მეოთხე წლისთვის, ხოლო გლობალური საშუალო კონვერსიის მაჩვენებელი 38%-ს შეადგენს (Carta, 2025). საქართველოს ნაპრალი გლობალურ საშუალოსთან 24 პროცენტული პუნქტი, ხოლო განვითარებულ ეკოსისტემებთან 35 პროცენტული პუნქტია.

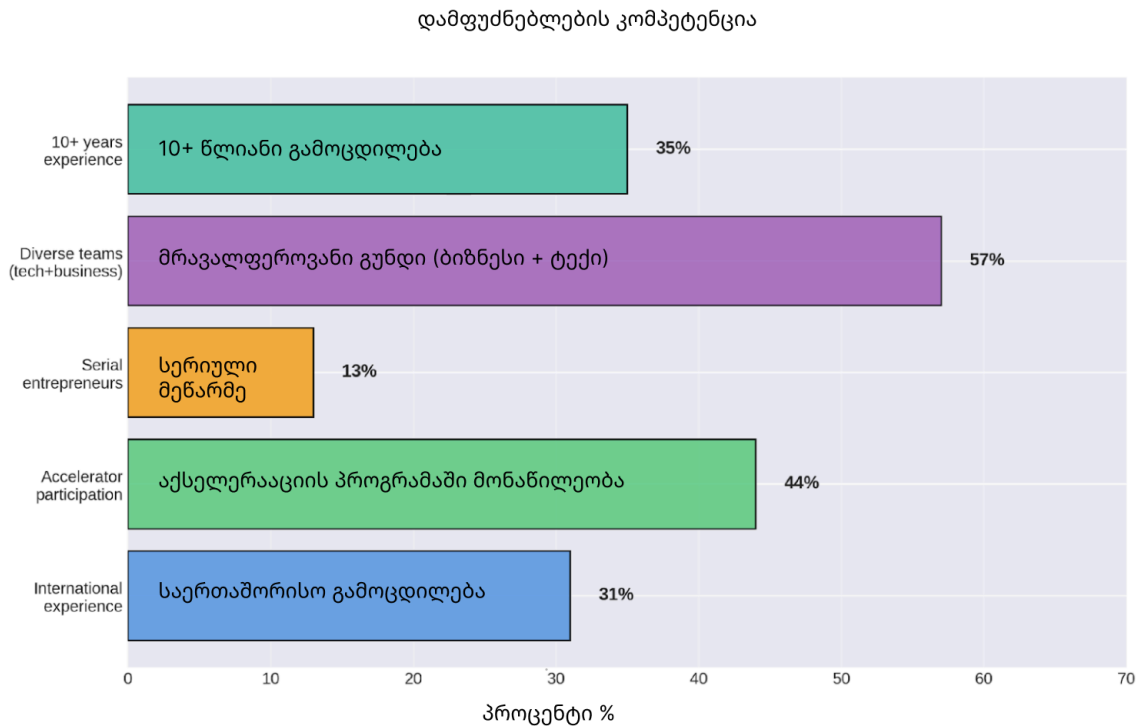
დიაგრამა 7. სერია A-ს მიღწევის კოეფიციენტი



წყარო: Carta. (2025). *State of seed 2025* [Winter report] (50,000+ სტარტაპის მონაცემებზე დაყრდნობით)

დამფუძნებლების კომპეტენციების მხრივ, მონაცემები ადასტურებს H3 ჰიპოთეზას. საერთაშორისო გამოცდილება 31%, აქსელერატორების მონაწილეობა 44%, სერიული მეწარმეები 13%, მრავალფეროვანი გუნდები 57%.

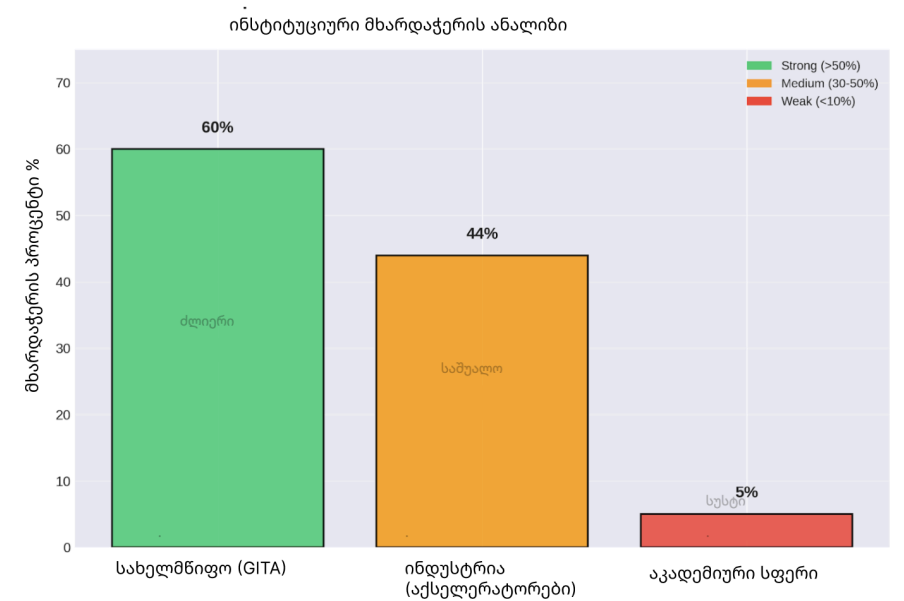
დიაგრამა 8. დამფუძნებლების კომპეტენციები



წყარო: ავტორის კვლევა (N=28)

სამმაგი სპირალის ანალიზისას, მოხდა H1 ჰიპოთეზის შემოწმება - ინსტიტუციური მხარდაჭერის დონეები შემდეგნაირად ნაწილდება: სახელმწიფო (GITA) 60% - ძლიერი, ინდუსტრია (აქსელერატორები) 44% - საშუალო და აკადემია 5%-ზე ნაკლები - სუსტი. ფაქტიურად სამმაგი სპირალის მაგივრად სახეზეა "ორმაგი სპირალის", ანუ Dual Helix მოდელი, სადაც აკადემიური სექტორის ჩართულობა მინიმალურია.

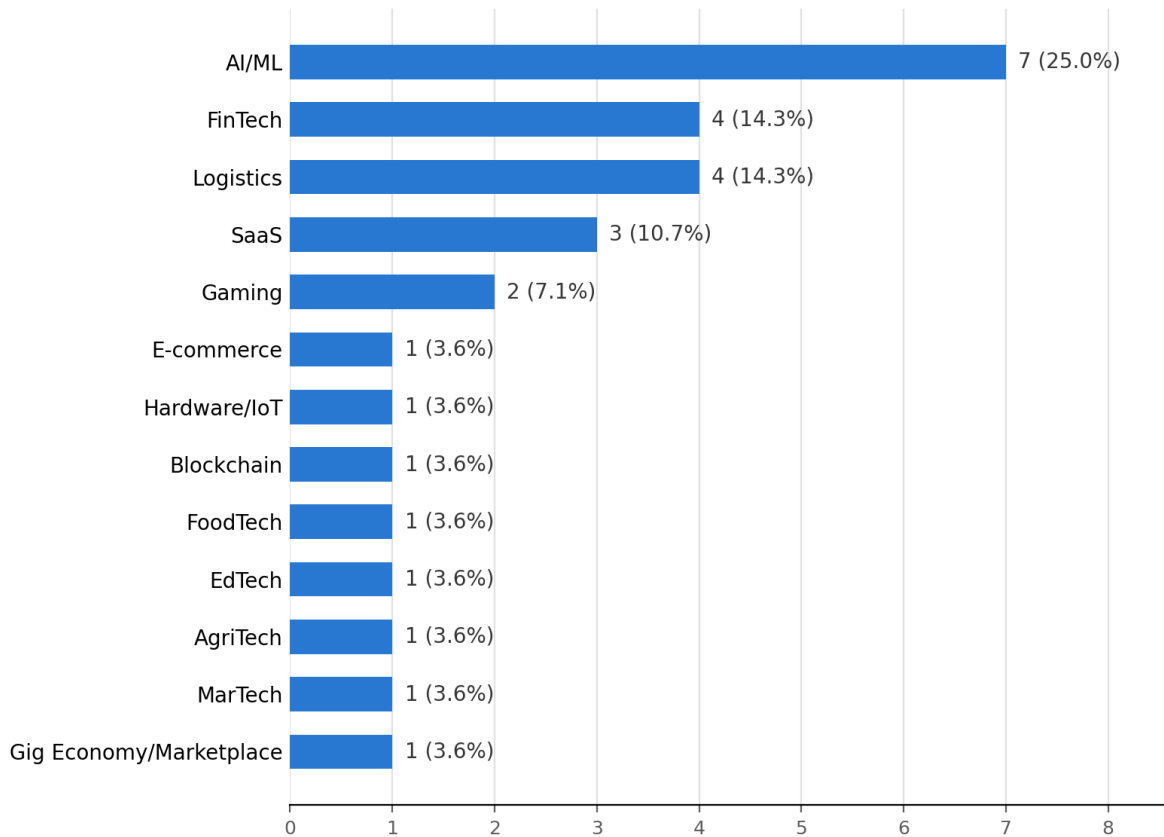
დიაგრამა 9. ინსტიტუციური მხარდაჭერის დონეები



წყარო: ავტორის კვლევა (N=28)

28 სტარტაპის განაწილება სექტორების მიხედვით შემდეგნაირია: ხელოვნური ინტელექტი (AI/ML) 25% (7 სტარტაპი), ფინტექი 14.3% (4 სტარტაპი), ლოგისტიკა 14.3% (4 სტარტაპი), პროგრამული უზრუნველყოფა როგორც სერვისი (SaaS) 10.7% (3 სტარტაპი), გეიმინგი 7.1% (2 სტარტაპი), ხოლო დანარჩენი 28.6% (8 სტარტაპი) თანაბრად ნაწილდება შემდეგ სექტორებზე (თითო სტარტაპი თითოეულში): ბლოკჩეინი, ჰარდვეა/IoT, ფუდტექი, ედტექი, აგროტექი, მარტექი, e-კომერცია და გიგ-ეკონომიკის მარკეტფლეისი.

დიაგრამა 10. სტარტაპების სექტორული განაწილება



წყარო: ავტორის კვლევა (N=28)

წარმოდგენილი დიაგრამები ასახავს 28 ქართული სტარტაპის ეკოსისტემის ძირითად მახასიათებლებს. ეკოსისტემაში უმეტესად გვხვდება ადრეული ეტაპის სტარტაპები (74% Pre-seed/Seed), სერია A-ს მიღწევის მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად ჩამორჩება გლობალურ ბენჩმარკს, დამფუძნებლების კომპეტენციებში გამოკვეთილია აქსელერატორების როლი, ინსტიტუციური მხარდაჭერა კონცენტრირებულია სახელმწიფოსა და ინდუსტრიის დონეზე, სექტორული დივერსიფიკაცია აჩვენებს FinTech და AI სეგმენტების დომინირებას.

სერია A-ს ჩავარდნა ასევე აიხსნება „სამართლებრივი მიგრაციით“. ქართული კანონმდებლობა ჯერ კიდევ არაა მორგებული სტარტაპებსა და ვენჩურულ ინვესტორებზე. არ გვაქვს ისეთ მოქნილ ინსტრუმენტებს (მაგ. Convertible Notes, Safe agreements), როგორსაც დელავერის ან ესტონეთის ეკოსისტემები სთავაზობს სტარტაპებს. ამის გამო, საუკეთესო ქართული სტარტაპები რეგისტრირდებიან

დელავერში და ხდებიან უცხოური იურიდიული პირები. ეს სტარტაპები სტატისტიკურად „აკლდება“ ქართულ ეკოსისტემას.

შეჯამების სახით შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოს სტარტაპეკოსისტემა იმყოფება „გარდამავალ ფაზაში“. რაოდენობრივი ზრდა (GITA-ს მცდელობებით) სახეზეა, თუმცა ხარისხობრივი გაუმჯობესება ძალიან ნელა ხდება, მათ შორის ინსტიტუციური ვაკუუმის და აკადემიური სექტორის პასიურობის. ჰიპოთეზა H1-ს რომ დავუბრუნდეთ, საქართველოში მუშაობს მხოლოდ „ორმაგი სპირალის“ (სახელმწიფო + ინდუსტრია) მოდელი, სადაც უნივერსიტეტი, როგორც ცოდნის და კადრების შემქმნელი, პრაქტიკულად ამოვარდნილია ჯაჭვიდან.

4.1.7 თვისებითი ანალიზი და ეკოსისტემის აქტორთა ინტერვიუების სინთეზი

რაოდენობრივი მონაცემების მოსაპოვებლად და სიღრმისეული ინტერპრეტაციისთვის გამოყენებულ იქნა Asian Development Bank-ის 2023 წლის კვლევა. აღნიშნული კვლევა ეფუძნება 23 ქართველი სტარტაპერისა და 14, სხვა დაინტერესებული მხარის ინტერვიუებს. მონაცემების გასაფართოებლად და შესავსებად, აღნიშნულ კვლევას დამატებული აქვს ხუთი სტარტაპის პირველადი კვლევა, 2025 წლის მონაცემებით. თვისებითი ანალიზი საშუალებას გვაძლევს დავინახოთ ეკოსისტემის შიდა დინამიკა და დამფუძნებელთა რეალური გამოწვევები. წინარე ტექსტში განხილულია ინტერვიუების შეჯამება და ციტატები.

GITA-ს გრანტები ორმაგი ეფექტი - რესპონდენტების უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ სახელმწიფო გრანტები ადრეულ ეტაპზე გადამწყვეტია, თუმცა დამფუძნებლები ხაზს უსვამენ პრობლემას, რომ სტარტაპის ბუნება უნდა მოქნილი, თუ უნდა რომ ცვალებად გარემოში გადარჩეს, გრანტის ადმინისტრირება კი ბიუროკრატიული პროცესია.

"GITA-ს გრანტი იყო ჩვენი პირველი რეალური დაფინანსება... მანამდე ყველაფერს პირადი დანაჯოგიდან ვაკეთებდით" (Agritech სტარტაპის დამფუძნებელი).

სტარტაპებისთვის პრობლემურია ბიუჯეტის მართვის შეზღუდვები. ის აფერხებს სწრაფ პივოტს (Pivot, ცვლილებას) და აჩენს "გრანტ-ჰანტერების" სინდრომს, სადაც მიზანი არა პროდუქტის ვალიდაცია, არამედ მორიგი გრანტის მოპოვებაა.

ინტერვიუების სინთეზი აჩვენებს ბიუროკრატიასთან დაკავშირებულ გამოწვევას: იმისათვის, რომ სტარტაპმა დააკმაყოფილოს სახელმწიფო გრანტის მკაცრი ხარჯვითი კრიტერიუმები, იძულებულია უარი თქვას ექსპერიმენტებზე. ეს ეწინააღმდეგება ერიკ რისის *Lean Startup* მეთოდოლოგიას, რომელიც პიკოტს წარმატების აუცილებელ პირობად მიიჩნევს. შედეგად, ვიღებთ სტარტაპებს, რომლებიც წარმატებულად ხარჯავენ ბიუჯეტს, მაგრამ ვერ პოულობენ რეალურ ბაზარსა და მომხმარებლებს.

ინტერვიუებმა დაადასტურა ფინანსური ინსტრუმენტების სიმწირე. საბანკო სექტორი (მაგ. TBC-ის "სტარტაპერი") რეალურად SME-ებზეა ორიენტირებული და არა მაღალტექნოლოგიურ სტარტაპებზე. ტექნოლოგიური პროდუქტების არამატერიალური ბუნება (Collateral-ის არარსებობა) ბანკებისთვის სტარტაპს ზედმეტად რისკიანს ხდის. სახეზეა VC და ანგელოზ ინვესტორთა დეფიციტიც. ინტერვიუების დროს არცერთ დამფუძნებელს არ აღუნიშნავს ადგილობრივ ვენჩორული კაპიტალის ფონდთან წარმატებული კომუნიკაცია. ეს ფაქტი კარგად ხსნის სერია A-ის დაფინანსების 14%-იან ნიშნულს. ინტერვიუებიდან ირკვევა, რომ ქართული ფინანსური სექტორი განიცდის „ინტელექტუალური საკუთრების შეფასების დეფიციტს“. ბანკებისთვის სტარტაპი აღიქმება როგორც ჩვეულებრივი მცირე ბიზნესი, სადაც სესხის გარანტია უძრავი ქონება ნდა იყოს. აქ ჩნდება ნაპრაღი, სადაც სტარტაპი აღარ შეესაბამება გრანტის ეტაპს, მაგრამ ჯერ კიდევ არასაინტერესოა (არამატერიალური აქტივების გამო) ბანკებისთვის. აქ ჩანს სერია A-ს ჩავარდნის მნიშვნელოვანი მიზეზი.

ტალანტების დეფიციტისა და "ტვინების გადინებაზე" არაერთი რესპონდენტი საუბრობს. ყველა რესპონდენტი თანხმდება, რომ "Senior Tech Talent-ის" ნაკლებობა ზრდის განვითარების ხარჯებს. სტარტაპები ვერ უძლებენ კადრებისთვის კონკურენციას EPAM-ის ან Exadel-ის მსგავს, დიდ კომპანიებთან.

"ჩვენთვის ყველაზე დიდი გამოწვევა იყო mid-level Python დეველოპერის პოვნა... ხელფასის მოლოდინი იყო 30-40% მეტი, ვიდრე ჩვენს ბიუჯეტში იყო" (Edtech სტარტაპის თანა-დამფუძნებელი).

ე.წ. ტალანტებისთვის ბრძოლა საქართველოში არათანაბარ პირობებში მიმდინარეობს. საერთაშორისო IT გიგანტების შემოსვლამ შექმნა პრობლემა სტარტაპებისთვის. მათ გაზარდეს ხელფასების მოლოდინი გლობალურ ნიშნულამდე, რაც ადგილობრივი, ადრეულ ეტაპზე მყოფი სტარტაპებისთვის „ფინანსური ბარიერი“ გახდა. ინტერვიუები ადასტურებს, რომ ქართული

სტარტაპი კადრებისთვის კონკურენციას არა სხვა სტარტაპს, არამედ ამერიკულ და ევროპულ კორპორაციებს უწევს. ეს აიძულებს დამფუძნებლებს, მოძებნონ ნაკლებად კვალიფიციური ან „ენტუზიაზმზე მომუშავე“ კადრები.

მიუხედავად იმისა, რომ ბიზნესის რეგისტრაცია მარტივია, დამფუძნებლები აკრიტიკებენ საგადასახადო შეღავათების არარსებობას. მაგალითად Hardware-ს საბაჟო გადასახადის ზღვარი იმპორტზე 300 ლარია, რაც პრობლემას ქმნის პროტოტიპირების ეტაპზე.

კიდევ ერთი პრობლემაა სტატუსების აცდენა. "საერთაშორისო კომპანიის სტატუსი" მორგებულია აუტოსორსინგზე და არა პროდუქტზე ორიენტირებულ სტარტაპებზე.

"სტარტაპები ხდებიან ბიზნესები მხოლოდ მაშინ, როცა პოულობენ Product-Market Fit-ს; მანამდე ეს არის 'Research-mode' და სხვაგვარ დაბეგვრას საჭიროებს" (VC ფონდის წარმომადგენელი).

რესპონდენტთა უკმაყოფილება 300 ლარიანი იმპორტის ზღვარზე მიუთითებს იმაზე, რომ სახელმწიფო პოლიტიკა ორიენტირებულია სერვისების ექსპორტზე და არა წარმოებაზე (Hardware). ეს ქმნის სექტორულ დისბალანსსაც.

საქართველოში უფრო ადვილია შექმნა კიდევ ერთი „აპლიკაცია“, ვიდრე ინოვაციური ფიზიკური მონყობილობა. „საერთაშორისო კომპანიის სტატუსი“, რომელიც მხოლოდ 5%-იან საშემოსავლო გადასახადს გულისხმობს, რეალურად ხელს უწყობს „ტვინების აუტოსორსინგს“ და არა ადგილობრივი პროდუქტების შექმნას.

საქართველოში ზოგი სექტორის სტარტაპები სხვებზე მეტად არიან განვითარებულები. სექტორებს შორის განვითარების დისბალანსი მხოლოდ ქართული ფენომენი არაა. ზოგი ეკოსისტემა სპეციალურად ფოკუსირდება კონკრეტულ სექტორებზე და აძლიერებს მათ. თუმცა ინტერვიუებმა გამოავლინა რომ მსგავსი სექტორული ასიმეტრია არა სპეციალური ფოკუსით, არამედ არათანაბარი შესაძლებლობებითაა გამოწვეული. ამ სექტორებში აღმოჩნდა ე.წ. ბოთლის ყელები. მაგალითად, აგრსფერო აწყდება “Hardware” ინჟინრებისა და მაღალი საბაჟო გადასახადის პრობლემას, Healthtech-ი განიცდის რეგულაციურ გაურკვევლობას და სისტემის კონსერვატიზმს, Edtech-ი ქალაქსა და სოფელს შორის არსებულ ციფრულ უთანასწორობას. სექტორული ანალიზი აჩვენებს, რომ რაც უფრო მეტად არის სტარტაპი დამოკიდებული ფიზიკურ ინფრასტრუქტურაზე (Agrotech, Healthtech), მით უფრო მაღალია მისი „სიკვდილის“ რისკი. ეს აისახება რაოდენობრივ მონაცემებშიც (B2B SaaS-ის დომინირება). ინტერვიუები ადასტურებს რომ დამფუძნებლები ირჩევენ

„ნაკლები წინააღმდეგობის გზას“, პროგრამულ უზრუნველყოფას. აქ რეგულაციური და ლოგისტიკური ბარიერები მინიმალურია.

ინსტიტუციური ნდობა და კაპიტალის კულტურა, იგივე Equity culture ასევე პრობლემაა. სტარტაპეკოსისტემის სიჭანსაღეს და სიცოცხლისუნარიანობას მხოლოდ ფორმალური ინსტრუმენტებით ვერ შევაფასებთ. მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ინსტიტუციური ნდობა, ნორმების, ურთიერთმოლოდინებისა და სოციალური კაპიტალის ერთობლიობა, რომელიც განსაზღვრავს, რამდენად შეუძლიათ ინვესტორებს, დამფუძნებლებს და სახელმწიფოს მდგრადი და გრძელვადიანი თანამშრომლობა.

საქართველოს რეალობაში, ფორმალური ინსტიტუტები ჯერ კიდევ საწყის საფეხურზეა. ნდობის დეფიციტი ხშირად უფრო მძიმე ტვირთია ეკოსისტემისთვის, ვიდრე კაპიტალის უკმარისობა. ეს ფარული „დანახარჯი“ აფერხებს გარიგებებს, აჩენს ბარიერებს, რომლებსაც ვერც ერთი კანონი ვერ გაითვალისწინებს. განსაკუთრებული ყურადღება უნდა დავუთმოთ ე.წ. კაპიტალის (განაწილების) კულტურას. ეს არ არის უბრალოდ სამართლებრივი ასპექტი, ეს საკუთრების ერთგვარი ფილოსოფიაა, რომელიც აჩვენებს, თუ როგორ უყურებენ მენილეები სტარტაპის წილს, მისი გადაცემის სიმარტივეს და დაცულობას. წილების საკუთრების კულტურა ნათლად აჩვენებს, არსებობს თუ არა ნდობა დამფუძნებელს, ანგელოზ ინვესტორსა და სახელმწიფო ინსტიტუტებს შორის.

cap table-ის გაუმჭვირვალობა, „მკვდარი წილები“, ინტელექტუალურ საკუთრებასთან ნიჰილისტური დამოკიდებულება და Delaware Flip-ის აუცილებლობა სისტემურ პრობლემებს წარმოადგენს საქართველოში, ისინი არაა ცალკეული ტექნიკური ხარვეზები. ეს ყველაფერი ინსტიტუციური ნდობისა და კაპიტალის კულტურის სისტემური სისუსტის ნათელი სიმპტომებია.

კანონების გარდა, ინსტიტუციური ნდობის როლი ინოვაციურ ეკონომიკაში ძლიან დიდია. წარმატებულ ეკოსისტემებში არსებობს დაუწერელი კანონები და ქცევის წესები, რომლებსაც ეკოსისტემის მონაწილეები იცავენ, რაც აჩენს ნდობას და აჩქარებს და ამარტივებს კოლაბორაციებს. სტარტაპეკოსისტემის სიმწიფე ხშირად იზომება არა მხოლოდ არსებული კაპიტალის რაოდენობით, არამედ იმ "უხილავი ინფრასტრუქტურით", რომელსაც ინსტიტუციური ნდობა ჰქვია. საქართველოს კონტექსტში, სადაც 2016-2025 წლების რეტროსპექტიული ანალიზი აჩვენებს სერია A-ს ეტაპზე გადასვლის დაბალ მაჩვენებელს, კრიტიკულად მნიშვნელოვანია იმ სამართლებრივი და კულტურული ბარიერების შესწავლა, რომლებიც ხელს უშლის

სტარტაპების მასშტაბირებას. ინსტიტუციური ნდობის დეფიციტი პირდაპირ აისახება "Equity" კულტურაზე, რაც სტარტაპის ზრდის მთავარი მამოძრავებელი ძალაა. ძლიერ ეკოსისტემებში, ინვესტორებსაც და სტარტაპებსაც აქვთ პროგნოზირებადობის განცდა, რაც ამარტივებს მათ ბიზნეს-ურთიერთობებს.

გარდა ინსტიტუციური ნდობისა, საქართველოში, სტარტაპებზე მორგებული სამართლებრივი ბაზის სიმწირე, კვლავ პრობლემად რჩება. კატარინა პისტორის (Pistor, 2019) კონცეფცია "კაპიტალის კოდექსის" შესახებ გვთავაზობს ფუნდამენტურ ჩარჩოს ქართული სტარტაპების პრობლემების გასაანალიზებლად. პისტორი ამტკიცებს, რომ ნებისმიერი აქტივი კაპიტალად იქცევა მხოლოდ მაშინ, როდესაც მას სამართლებრივი სისტემა ანიჭებს ოთხ ძირითად ატრიბუტს: პრიორიტეტულობას, მდგრადობას, მობილურობას და საყოველთაო აღიარებას.

საქართველოში ბევრი ინოვაციური პროექტი რჩება "დაუმუშავებელი აქტივის" დონეზე. საქართველოს სამართლებრივი სისტემა ვერ უზრუნველყოფს მათ მოქცევას გლობალური ინვესტორებისთვის მისაღები ფორმის სამართლებრივ ჩარჩოში. როდესაც სტარტაპი რეგისტრირებულია საქართველოში, ინვესტორები ამას ჩვეულებრივზე მაღალი რისკის დონედ აღიქვამენ, რადგან არ ენდობიან ადგილობრივ სასამართლო სისტემას. სამართლებრივი პრეცედენტები ვენჩურული ინვესტიციების სფეროში თითქმის არ არსებობს. სტარტაპების ქეისები ხშირად სასამართლომდეც ვერ მიდის.

კაპიტალის კულტურა და დამფუძნებლის კონტროლის საკითხიც აქტუალურია ქართულ ეკოსისტემაში. ლერნერი და ნანდა (Lerner & Nanda, 2020) ხაზს უსვამენ, რომ ვენჩურული კაპიტალი არ არის მხოლოდ ფული - ეს არის მართვის სისტემა, რომელიც ეფუძნება წილობრივ გადანაწილებას. საქართველოს ეკოსისტემაში საკმაოდ გავრცელებულია ე.წ. "დამფუძნებლის კონტროლის შიში". ბევრი ქართველი მეწარმე სტარტაპს აღიქვამს არა როგორც გლობალურ პროექტს, არამედ როგორც "ოჯახურ ბიზნესს", სადაც წილის დათმობა აღქმულია როგორც ძალაუფლების დაკარგვა და არა როგორც რესურსების მოზიდვის საშუალება. ეს ფსიქოლოგიური ბარიერი მჭიდროდ არის დაკავშირებული ინსტიტუციურ გარემოსთან: როდესაც საკუთრების უფლების დაცვის გარანტიები ბუნდოვანია, დამფუძნებელი ცდილობს შეინარჩუნოს მაქსიმალური კონტროლი, რაც საბოლოოდ აფერხებს ხარისხიანი ინვესტიციის მოზიდვას. ამავდროულად, უნდა აღინიშნოს, რომ ადგილობრივი ინვესტორებიც არაჯანსაღად უყურებენ წილების საკითხს და ცდილობენ რად შეიძლება დიდი წილი

გამოართვან სტარტაპს ჩადებული ინვესტიციების სანაცვლოდ, რაც კომპანიის ღირებულებას ამცირებს და ართულებს შემდეგი ეტაპების დაფინანსების მოპოვებას მომავალში.

ზემოთ აღნისნული პრობლემების პასუხად, წარმატებული ქართული სტარტაპების ნაწილი მიმართავს "იურიდიულ მიგრაციას", პროცესს, რომელიც აკადემიურ ლიტერატურაში ცნობილია "Jurisdiction Shopping-ის" სახელით. ეს პროცესი გულისხმობს კომპანიის რეგისტრაციას ისეთ იურისდიქციაში, რომელიც სთავაზობს სტარტაპებს და ინვესტორებს მაღალ სამართლებრივ პროგნოზირებადობას. "Delaware Flip" (ქართული კომპანიის გარდაქმნა აშშ-ის ჰოლდინგის შვილობილ კომპანიადა) გახდა აუცილებელი პირობა სერია A-ს ინვესტიციის მისაღებად. ეს პროცესი თავად GITA-ს მიერაცაა მხარდაჭერილი რადგან თავადაც იციან, საქართველოში რეგისტრირებულ კომპანიას ინვესტორები ვერ ანდობენ კაპიტალს.

სტარტაპის ძირითად ღირებულებას მისი ინტელექტუალური საკუთრება წარმოადგენს. საქართველოში IP დაცვას "საქპატენტის" ახორციელებს, თუმცა აქ რამდენიმე კრიტიკული ბარიერი იკვეთება. ერთ-ერთია პატენტუნარიანობის პრობლემა. კომპიუტერული ალგორითმები (Software) ხშირად ვერ პატენტდება ლოკალური კანონმდებლობით, თუ ისინი არ წყვეტენ "ტექნიკურ პრობლემას". სახეზეა აღსრულების სისუსტეც. ინტელექტუალური საკუთრების დარღვევასთან დაკავშირებული სასამართლო დავების პრაქტიკა მწირია, რაც ინვესტორებს დაუცველობის განცდას უჩენს.

ეკოსისტემაში, რომელიც ტექნოლოგიურ პროგრესზეა ორიენტირებული, სტარტაპის ყველაზე ღირებული აქტივი - პროგრამული კოდი და ალგორითმი - ხშირად სამართლებრივი დაცვის მიღმა რჩება. საქპატენტის როლი, ამ ეტაპზე, უფრო მეტად ფორმალური რეგისტრატორის ფუნქციით შემოიფარგლება. საკანონმდებლო ბუნდოვანება პროგრამული უზრუნველყოფის პატენტირებასთან დაკავშირებით და სასამართლო სისტემაში რელევანტური გამოცდილების დეფიციტი ქმნის ე.წ. „ინსტიტუციურ ვაკუუმს“. ეს გარემოება აიძულებს სტარტაპებს, ეძებონ დაცვის მექანიზმები უცხოურ იურისდიქციებში, რაც კიდევ უფრო ზრდის კაპიტალისა და ინტელექტუალური რესურსის ქვეყნიდან გადინების რისკს.

ზემოთ აღნიშნულ პრობლემებს ადასტურებს და თვალსაჩინოს ხდის 5 რეალური ქეისის ანალიზიც.

ქეისი #1: "მკვდარი წილის" (Dead Equity)

ტექნოლოგიურმა სტარტაპმა მიიღო GITA-ს 100 000 ლარიანი გრანტი. გუნდი შედგებოდა ორი დამფუძნებლისგან (50/50 წილით). პროექტის დაწყებიდან 6 თვეში ტექნიკურმა დამფუძნებელმა (CTO) დატოვა გუნდი პირადი მიზეზების გამო, თუმცა შეინარჩუნა თავისი 50%-იანი წილი, რადგან კომპანიას არ ჰქონდა გაფორმებული "Vesting" ხელშეკრულება.

საერთაშორისო ინვესტორმა უარი თქვა სერია A-ს რაუნდში მონაწილეობაზე, რადგან კომპანიის წილების ნახევარს ფლობდა ადამიანი, რომელიც აღარ მუშაობდა პროექტზე. "Clawback" მექანიზმის არარსებობის გამო, სტარტაპი დაიშალა.

ეს ქეისი ადასტურებს ლერნერის და ნანდას (2020) თეორიას, რომ გაუმართავი კაპიტალის განაწილება, ანუ Cap Table, არის ინვესტიციის მთავარი შემაფერხებელი ფაქტორი. საქართველოში დამფუძნებლები კომპანიას აღიქვამენ როგორც „ქონებას“ და არა როგორც „ზრდაზე ორიენტირებულ მექანიზმს“.

ვესტინგის მექანიზმის არარსებობა მიუთითებს ეკოსისტემაში სამართლებრივი კულტურის შეზღუდულობაზე. ინვესტორისთვის „მკვდარი წილი“ ნიშნავს, რომ მომავალი ძალისხმევის 50% უბრალოდ ტვირთია და არ ქმნის არანაირ ღირებულებას. ეს არის კაპიტალის სტრუქტურული ერობია, რაც სტარტაპს საინვესტიციო თვალსაზრისით არამიმზიდველს ხდის.

ქეისი #2: ინტელექტუალური საკუთრების "გაჟონვა"

SaaS (Software as a Service) სტარტაპი ქმნიდა AI-ზე დაფუძნებულ პლატფორმას. კოდის დიდ ნაწილს წერდა გარე კონტრაქტორი. კონტრაქტორთან გაფორმებულ ხელშეკრულებაში არ იყო მკაფიოდ განწერილი ინტელექტუალური საკუთრების გადაცემის მუხლი. როდესაც სტარტაპმა დაიწყო მოლაპარაკება ევროპულ ვენჩურულ ფონდთან, კონტრაქტორმა მოითხოვა დამატებითი თანხა კოდზე უფლებების დასათმობად. სასამართლო დავა გაგრძელდა წელიწადნახევარი. ამ დროში ბაზარზე გამოჩნდა კონკურენტი, სტარტაპმა დაკარგა აქტუალობა და დაიხურა. პისტორის (2019) "მობილურობის" ნაკლებობას სახეზეა - აქტივი ვერ გახდა კაპიტალი, რადგან სამართლებრივად სადავო იყო. აქ პრობლემა არა მხოლოდ იურიდიული, არამედ სტრატეგიული აზროვნების ნაკლებობაა.

ტექნოლოგიური სტარტაპის ერთადერთი რეალური აქტივი ინტელექტუალური საკუთრებაა. ქეისი ადასტურებს, რომ ქართული სტარტაპები ხშირად უგულებელყოფენ ან აგვიანებენ IP-ის სამართლებრივ ვალიდაციას. პისტორის (2019) თეორიის მიხედვით, აქტივი მხოლოდ მაშინ ხდება კაპიტალი, როცა მას აქვს

„პრიორიტეტულობა“ და „აღსრულებადობა“. ამ შემთხვევაში, კოდი დარჩა მხოლოდ „ტექსტად“ და ვერ იქცა „კაპიტალად“.

ქეისი #3: გრანტზე დამოკიდებულება

სტარტაპმა ზედიზედ მიიღო რამდენიმე სახელმწიფო გრანტი (3000, 15000, 100000 ლარი). გუნდი ორიენტირებული იყო არა პროდუქტის გაყიდვაზე, არამედ შემდეგი გრანტისთვის საჭირო "KPI"-ების შესრულებაზე. მათ ვერ ჩამოაყალიბეს მდგრადი ბიზნეს მოდელი. გრანტების ამოწურვის შემდეგ, სტარტაპი ვერ გადავიდა კერძო ინვესტიციებზე, რადგან ინვესტორებმა დაინახეს, რომ პროდუქტს არ ჰქონდა რეალური ბაზარი, ანუ არ არსებობდა ე.წ. product-Market-Fit. ეს კლასიკური "Survival Bias"-ის მაგალითია, როდესაც ხელოვნური სტიმულირება მალავს ბიზნესის ფუნდამენტურ სისუსტეს.

ხელოვნური ინკუბაცია ეკოსისტემის ყველაზე მტკიცეული და სუსტი წერტილია. სახელმწიფო გრანტი უნდა იყოს „ნაპერწკალი“ და არა „საწვავი“. როდესაც სტარტაპი ორიენტირებულია KPI-ებზე, რომლებსაც ბიუროკრატია ადგენს და არა ბაზარი, სტარტაპები ქმნიან ეკოსისტემის სტატისტიკურ ზრდას, მაგრამ არ აქვთ რეალური წვლილი მშპ-ში, რადგან ვერ აღწევენ რეალურ მომხმარებლებამდე მათი ბიზნეს-მოდელი არაპროდუქტიულია.

ქეისი #4: "Delaware Flip"-ის, ანუ სტარტაპის დელავერის იურისდიქციაში რეგისტრაციის სირთულეები

წარმატებულმა ქართულმა ფინტექ-სტარტაპმა გადაწყვიტა აშშ-ში რეგისტრაცია ინვესტორის მოთხოვნით. დამფუძნებლებს არ ჰქონდათ საკმარისი იურიდიული განათლება და ფინანსები ამერიკული საგადასახადო კანონმდებლობის (IRS) დასაცავად. მათ შეექმნათ "ორმაგი დაბეგვრის" პრობლემა და ადმინისტრაციული ხარჯები იმდენად გაიზარდა, რომ კომპანიის ოპერაციული ბიუჯეტი ამოიწურა. კომპანიამ ვერ შეძლო "Compliance"-ის, ანუ კანონთან თავსებადობის „ტესტის“ გავლა და ინვესტიცია ჩაიშალა.

ეს ქეისი მიუთითებს იმაზე, რომ მხოლოდ "იურიდიული მიგრაცია" არ არის გამოსავალი, თუ მას არ ახლავს შესაბამისი პროფესიული მხარდაჭერა. აშშ-ში რეგისტრაცია ყველა პრობლემას ვერ აგვარებს. ქეისში იკვეთება „ინსტიტუციური

დისტანციის“ პრობლემა. ქართველი დამფუძნებელი, რომელიც ფიზიკურად საქართველოშია, ხოლო იურიდიულად აშშ-ში, ხვდება „ორმაგ წნეხში“. პროფესიული კონსულტაციების (Legal & Tax Advisory) მაღალი ღირებულება ხშირად აღემატება სტარტაპის ადრეულ შემოსავლებს. ეს მიუთითებს იმაზე, რომ ეკოსისტემას სჭირდება არა მხოლოდ „გასასვლელი“ გარე ბაზარზე, არამედ „ხიდის დამგები“ სერვისები.

ქეისი #5: რეგულაციური ბარიერი და ე.წ. "სერია A-ის ჩავარდნა"

სამედიცინო ტექნოლოგიების, MedTech სტარტაპისთვის საქართველოში, საჭირო იყო სამიზნე ბაზრის რეგულაციების დაკმაყოფილება პროდუქტის ვალიდაციისთვის. ადგილობრივი რეგულაციების ბუნდოვანია. საერთაშორისო ინვესტორმა სერია A-ზე უარი თქვა, რადგან კომპანიას არ ჰქონდა გარემო ტესტირებისთვის, ე.წ. "Regulatory Sandbox". შედეგად, სტარტაპი გადავიდა სხვა ქვეყანაში, რითაც საქართველომ დაკარგა ინოვაციური პოტენციალი.

აუდრეჩი და ბელიცკი (2017) ამტკიცებენ, რომ მარეგულირებელი გარემო არის ეკოსისტემის გადამწყვეტი კომპონენტი. ქვეყანა კარგავს ტალანტებს და სტარტაპებს „ინსტიტუციური სიხისტის“ გამო. მედ-ტექ და დიფ-ტექ სტარტაპებს სჭირდებათ “Regulatory Sandbox”, მარეგულირებელი გარემო. როდესაც სახელმწიფო ვერ სთავაზობს ექსპერიმენტულ პლატფორმას, ის თავად ხდება „ინოვაციის მუხრუჭი“. Audretsch & Belitski-ს (2017) ფორმულის მიხედვით, ეკოსისტემის ეფექტიანობა E დამოკიდებულია ინსტიტუციურ მხარდაჭერაზე I :

$$E = f(I, C, K)$$

სადაც I (Institutions) ნულის ტოლობისას, სისტემა ჩამოიშლება, მიუხედავად მაღალი K -ისა (Knowledge).

4.1.8 წარმატებული სტარტაპების ქეისების სიდრმისეული შესწავლა: Widgera და Helio AI

ნაშრომის წინა ქვეთავებში დეტალურად და კომპლექსურად გაანალიზდა ქართული სტარტაპების წარუმატებლობის სტრუქტურული მიზეზები - ინსტიტუციური ვაკუუმი, წილების მართვის კულტურის ნაკლებობა, სამართლებრივი ბაზის შეუსაბამობა საერთაშორისო სტანდარტებთან და სერია A-ის ეტაპის დაფინანსების ნაპრალის სტრუქტურული სიმძიმე. ეკოსისტემური ანალიზის სისრულისთვის, თანაბრად

მნიშვნელოვანია „გადარჩენის“ მაგალითების, ანუ იმ სტარტაპების, განხილვა, რომლებმაც ადრეული ეტაპის ბარიერები გადალახეს და გლობალური ბაზრებისკენ გადადგეს ნაბიჯი. შემდეგ ორ ქეისში კომპანიები, Widgera და Helio AI, ვგანიხილება, როგორც ემპირიულ მტკიცებულება იმ ჰიპოთეზისა, რომ ეკოსისტემის ფაქტორების (GITA-ს სახელმწიფო მხარდაჭერა, 500 Eurasia, სამმაგი სპირალის ინტეგრაცია, „Born Global“ ორიენტაცია) სინერგია წარმოადგენს სტარტაპის გადარჩენის სტრუქტურულ წინაპირობას. ამავდროულად, ეს ქეისები გვიჩვენებს, რამდენად შეუძლია ადრეული ეტაპის ქართულ სტარტაპს ეკოსისტემის სტრუქტურული ნაპრალები გადააქციოს სტრატეგიულ უპირატესობად და როგორ შეიძლება მცირე ბაზარი გამოყენებულ იქნას როგორც ეფექტური არენა გლობალური ვალიდაციისთვის.

ქეისი ა: Widgera - ადაპტაციური ხელოვნური ინტელექტი და ინფრასტრუქტურული პივოტი

1. კომპანიის პროფილი და Agentic AI-ის ცვლილება- Widgera-ს განვითარების ტრაექტორია წარმოადგენს პროდუქტის ევოლუციის კლასიკურ მაგალითს, რაც ეკოსისტემის შეფასებისთვის საინტერესო ქეისია. კომპანია, რომელიც თავდაპირველად no-code ვებ-კონსტრუქტორს ქმნიდა (Alpha ფაზა, 2023-2024), ტრანსფორმირდა Adaptive AI Customer Advisors-ის პლატფორმად - აღნიშნული ტრანსფორმაცია ასახავს არა მხოლოდ კომპანიის სტრატეგიულ ადაპტაციას, არამედ გლობალური AI ლანდშაფტის ცვლილებებს და ქართული სტარტაპეკოსისტემის ოპერატიული რეაგირების უნარს. ეს პივოტი (pivot) არ ყოფილა შემთხვევითი; იგი ნაკარნახევი იყო ბაზრის მოთხოვნით, სადაც ტრადიციული ვებ-გვერდების შექმნა აღარ იყო საკმარისი არც გლობალურ ბაზარზე კონკურენციის გასაწევად და არც ბიზნესის ციფრული ტრანსფორმაციისთვის.

ვიჯერას ტექნოლოგიური განსხვავებულობა, იგივე differentiation, ეყრდნობა „ინტელექტუალური აგენტების“ კონცეფციას, რომლებიც მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან ტრადიციული ჩეთბოტებისგან. მიუხედავად იმისა, რომ ბაზარზე არსებული AI ასისტენტები უკვე იყენებენ პერსონალიზაციის ელემენტებს, მათი ფუნქციონირება, როგორც წესი, რჩება წინასწარ განსაზღვრულ სცენარებზე დამოკიდებული. Widgera-ს AI Advisor-ი კი განასახიერებს ბრენდის იდენტობას, ტონსა და პროფესიულ ექსპერტიზას: ის არა მხოლოდ პასუხობს კითხვებს, არამედ აანალიზებს მომხმარებლის ქცევას, განზრახვას (intent) და პრეფერენციებს რეალურ დროში - რაც ცვლის მომხმარებელთან ინტერაქციის ტრადიციულ მოდელს. ეს გადასვლა პროცესების ავტომატიზაციიდან ფუნქციების დელეგირებაზე (from automation to delegation) კომპანიას Agentic AI-ის მზარდ გლობალურ ვერტიკალში

ათავსებს. Widgera-ს შემთხვევაში, აგენტი ხდება ბიზნესის ორგანული ნაწილი, რომელმაც სიღრმისეულად, ექსპერტის დონეზე იცის პროდუქტი, რაც ამცირებს ადამიანურ შეცდომებს და ზრდის მომსახურების მასშტაბირების პოტენციალს.

2. კომერციული ვალიდაცია და ინფრასტრუქტურულ შრედ გარდაქმნა

Widgera-ს ყველაზე მნიშვნელოვანი ეკოსისტემური ინდიკატორი მისი კომერციული ვალიდაციის სიჩქარეა. გაშვებიდან სამი თვის განმავლობაში კომპანია გარდაიქმნა ინფრასტრუქტურულ შრედ, რომელიც სხვადასხვა ინდუსტრიას - ბანკინგი, სურსათი და სასმელი, სამომხმარებლო ელექტრონიკა, მშენებლობა, უძრავი ქონება, სტუმარ-მასპინძლობა, ჯანმრთელობა, ავტომობილები, სავაჭრო ცენტრები, ტანსაცმელი - ინდუსტრიებს შორის მონაცემთა მიმოცვლის პლატფორმის მეშვეობით აკავშირებს. ეს ნიშნავს, რომ კომპანიამ შეძლო მონაცემთა ჰორიზონტალური ინტეგრაცია, რაც სტარტაპისთვის იშვიათი მიღწევაა.

ამ ტრანსფორმაციის ემპირიული მტკიცებულება განსაკუთრებით შთამბეჭდავია ელექტრონიკის სექტორში: საქართველოს სამომხმარებლო ელექტრონიკის რითეილერების 89%-მა მომხმარებელთა მომსახურების ოპერაციები Widgera-ს AI Customer Advisors-ს მიანდო. ეს სტატისტიკა, რომელიც ბაზრის დომინაციის კლასიკური ინდიკატორია, განსაკუთრებული რაკურსით უნდა შეფასდეს: ჩვეულებრივ, SaaS პლატფორმები ბაზრის 20-30%-ის მოგებას წარმატებად მიიჩნევენ ადრეულ ეტაპებზე. Widgera-ს 89% ბაზრის წილი სამი თვის განმავლობაში ნიშნავს, რომ კომპანიამ შექმნა სტრუქტურული გარდაუვალობა: კონკურენტისთვის ამ ბაზრის ათვისება ახლა ძალიან რთული გახდა. კომპანიის ასეთი წარმატება ბაზარზე შესვლის ბარიერს ათჯერ ამაღლებს. ეს ქმნის ე.წ. "Winner-Takes-All" დინამიკას ლოკალურ ბაზარზე, რაც ინვესტორების ნდობას მნიშვნელოვნად ზრდის.

ასეთი კომერციული შედეგები კომპლექსური და მრავალშრიანია. პარტნიორ რითეილერებში გაყიდვების 10-30%-იანი ზრდა ფიქსირდება, რაც პირდაპირ კავშირშია AI აგენტის უნართან, მოახდინოს პერსონალიზებული რეკომენდაციები და გაზარდოს კონვერსიის კოეფიციენტი (conversion rate). მომხმარებელთა კმაყოფილების ინდიკატორი (CSAT) 98.9%-ს აღწევს, რაც თითქმის დაუჯერებელი მაჩვენებელია ხელოვნური ინტელექტის სექტორში. ამ მაჩვენებლებს თუ გლობალური SaaS ინდუსტრიის საშუალო CSAT-ს (82-88%) შევადარებთ, Widgera-ს პლატფორმის ეფექტიანობა კონკურენტულ ეტალონს სცდება. ყველაზე სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი მოვლენა კი სხვაა: ელექტრონიკის სექტორმა მხოლოდ Widgera-ს მეშვეობით დააგენერირა \$8 მილიონის ღირებულების საბანკო

ლიდებიები განვადებებზე. Widgera აღარ არის მხოლოდ „სერვისი“ - ის გახდა Lead-გენერაციის, სტრუქტურირებული პირველადი მონაცემების (First-Party Data) და სექტორებს შორის ინტეგრაციის არხი. საქართველოს ოთხი უმსხვილესი ბანკი ამჟამად Widgera-ს ინფრასტრუქტურაში ინტეგრაციის აქტიურ პროცესშია, რაც ნიშნავს, რომ ადრეული ეტაპის სტარტაპი ფინანსური სექტორის სტრუქტურული შუამავლის ფუნქციას იძენს.

ეს ფაქტი, ეკოსისტემური ანალიზის კუთხით, ორი მიმართებით არის ნიშანდობლივი. პირველი - Widgera ახდენს სტარტაპეკოსისტემის გავლენის დემონსტრირებას ქვეყნის მთლიან ეკონომიკაზე: \$8M Lead-ების გენერაციით სამი თვის განმავლობაში ეკვივალენტურია GITA-ს მიერ დაფინანსებული საგრანტო პროგრამების ეკონომიკური ეფექტის. ეს ამტკიცებს, რომ ინოვაციური ბიზნესი უფრო სწრაფად აგენერირებს ეკონომიკურ ღირებულებას, ვიდრე სახელმწიფო ინტერვენცია. მეორე - ოთხი უმსხვილესი ბანკის ინტეგრაცია ნიშნავს, რომ Widgera ქმნის ეკოსისტემის „ჩაკეტვის ეფექტს“ ადრეულ სტადიაში, რაც კრიტიკული კონკურენტული უპირატესობაა კომპანიის ღირებულების (Valuation) ზრდისა და სერია A-ის დაფინანსების მოპოვებისთვის. ბანკები, რომლებიც ტრადიციულად რისკის შემცირებისკენ არიან მიმართულნი, Widgera-სთან პარტნიორობით აღიარებენ მის ტექნოლოგიურ სანდოობას.

3. CES 2025: სახელმწიფო-კომერციული სიმბიოზის ემპირიული მტკიცებულება Widgera-ს განვითარების ტრაექტორიის ყველაზე თვალსაჩინო მომენტი 2025 წლის იანვარია: კომპანია წარმოდგენილი იყო, Consumer Electronics Show-ზე (CES 2025) - ლას-ვეგასის ყველაზე გავლენიანი გლობალური ტექნოლოგიური გამოფენაზე - საქართველოს სტენდზე Klipy, Elven Technologies, Stori AI და Baasi-სთან ერთად. ეს მოვლენა მინიმუმ ორი კუთხით ანალიტიკური ინტერესის მატარებელია და მოითხოვს სიღრმისეულ გაანალიზებას.

პირველი - სამმაგი სპირალის „export promotion“ ფუნქცია: CES-ზე სახელმწიფო პავილიონი, წარმოადგენს სახელმწიფოს „Entrepreneurial State“ ფუნქციის კონკრეტულ გამოვლინებას - სახელმწიფო წევს იმ მარკეტინგული დანახარჯების ნაწილს, რომელსაც ადრეული ეტაპის სტარტაპი ობიექტურად ვერ გაიღებს. 4,500+ ექსპოზიტორისა და 130,000+ ვიზიტორის აუდიტორია, რომელიც CES-ს ესწრება, სახელმწიფოს-მიერ-ფასილიტირებული, ეფექტური, ბრენდ-ექსპოზიციის ინსტრუმენტია. \$100K პრე-სიდ ეტაპზე კომპანიისთვის CES-ის საკუთარი ბიუჯეტით მონაწილეობა (დაახლოებით \$15,000-30,000 მხოლოდ სტენდის ხარჯი, ლოგისტიკის

ჩათვლით) არარეალური იქნებოდა; სახელმწიფოს ჩართვამ ეს ბარიერი სრულად გააქრო და სტარტაპს მისცა გლობალურ სცენაზე გამოჩენის შესაძლებლობა.

მეორე - ეკოსისტემური ლეგიტიმაცია: CES-ზე მონაწილეობა, ინვესტორების თვალთახედვით, Widgera-ს სანდოობის მაჩვენებელია, რომელიც 500 Global-ის პორტფელის სტატუსს ემატება. ეს ორი სიგნალი ერთობლივად ქმნის ორმაგი ვალიდაციის მოდელს: პარტნიორი (500 Global) + სახელმწიფო (GITA/სამინისტრო), შემდეგი დაფინანსების მოზიდვისთვის კრიტიკულ სიგნალს წარმოადგენს. სახელმწიფო მხარდაჭერა მაშინ არის ეფექტური, როცა ის კომერციულ წარმატებას აძლიერებს და არა მის ჩანაცვლებას ცდილობს.

4. სამმაგი სპირალის ანალიზი

სახელმწიფოს როლი Widgera-ს შემთხვევაში ორდონიანია: (a) ირიბი - GITA, როგორც 500 Eurasia ფონდის ლიმიტირებული პარტნიორი (LP), 25%-იანი მონაწილეობით უზრუნველყოფს, რომ სახელმწიფო კაპიტალი გარდაიქმნება კერძო ინვესტიციად „გრანტზე დამოკიდებულების“ ნაცვლად; ეს მექანიზმი საშუალებას აძლევს სახელმწიფოს, მართოს რისკი პროფესიონალი ვენჩურული მენეჯერების მეშვეობით. (b) პირდაპირი - „StartUP in Georgia“ ინიციატივა CES-ზე ახდენს ადრეული ეტაპის სტარტაპების წარდგენას საზღვარგარეთ, ანაზღაურებს კომპანიის საერთაშორისო ბაზარზე გასვლის ხარჯებს. ეს ორდონიანი სახელმწიფოს ჩართულობა ქართული ეკოსისტემისთვის ყველაზე სრულყოფილი “სახელმწიფო-ინდუსტრია” ინტეგრაციის მოდელია.

ინდუსტრიის (ბიზნესების) ჩართულობა გამოიხატება 500 Global-ის გლობალური ინვესტორთა ქსელზე წვდომაში. ეს ქსელი, რომელიც 3,000-ზე მეტ დამფუძნებელს, 400-ზე მეტ მენტორს და საერთაშორისო VC-ებს მოიცავს, სტარტაპისთვის ანაცვლებს იმ ქსელურ კაპიტალს, რომელიც ორგანულად მხოლოდ სილიკონ ველის ტიპის ეკოსისტემაში შეიძლება ჩამოყალიბდეს. ამ ქსელურ კაპიტალს Widgera-ს შემთხვევაში ემატება ოთხი უმსხვილესი ბანკის ინტეგრაცია - ფინანსური სექტორი, რომელიც ჩვეულებრივ სტარტაპეკოსისტემის ყველაზე ჩაკეტილ სეგმენტს წარმოადგენს. ეს მიუთითებს იმაზე, რომ ბიზნეს-სფერო საქართველოში იწყებს სტარტაპების არა როგორც მხოლოდ რისკის, არამედ ინოვაციის წყაროდ აღქმას.

აკადემიური სფეროს გავლენა ამ ქეისში ნაკლებად გამოხატულია, რაც შეესაბამება საქართველოს ეკოსისტემის სისტემურ ნაპრალს - სამმაგი სპირალის უნივერსიტეტური სეგმენტის სუსტ ჩართულობაში ადრეულ კომერციალიზაციის პროცესებში. Widgera-ს Agentic AI ტექნოლოგია, სავარაუდოდ, ქართული IT სასწავლო

პროგრამების არარსებობის პარალელურად განვითარდა, ვიდრე მათი კვლევის შედეგად. ეს არის კრიტიკული მომენტი, რომელიც მიუთითებს, რომ უნივერსიტეტებმა უნდა დააჩქარონ AI კურიკულუმების განახლება, რათა დაეწიონ ისეთ პრაქტიკულ მიღწევებს, როგორიც Widgera-ს აქვს.

5. „Delaware Flip“ და ინსტიტუციური დუალიზმი

Widgera-ს ქეისი კიდევ უფრო საინტერესოა მისი იურიდიული არქიტექტურის გათვალისწინებით. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანია, ჯერ-ჯერობით, ქართულ ბაზარზე ოპერირებს, იგი რეგისტრირებულია დელავერში (Widgera Inc.). ეს ფაქტი ემპირიულად ადასტურებს ნაშრომის ერთ-ერთ მთავარ თეზისს: ქართული სამართლებრივი გარემო კვლავ ვერ სთავაზობს ვენჩურულ ინვესტორებს იმ დაცულობის გარანტიებს, რაც საჭიროა სტარტაპის ზრდისთვის. Widgera-სთვის Delaware Flip იყო სტრატეგიული აუცილებლობა \$100,000-იანი პრე-სიდ ინვესტიციის მისაღებად და მომავალი სერია A რაუნდისთვის მოსამზადებლად. აქ ვლინდება პარადოქსი: კომპანია, რომელიც ქვეყნის ელექტრონიკის ბაზრის რითეილის 89%-ს ფარავს, იურიდიულად ამერიკული სუბიექტია, რაც მიუთითებს ლოკალური კაპიტალის ბაზრის სტრუქტურულ მოუმზადებლობაზე.

6. „Born Global“ ორიენტაციის სტრუქტურული ლოგიკა Widgera-ს სტრატეგია ეყრდნობა ორ პარალელურ ვექტორს, ავსებს ერთმანეთს. პირველ სტადიაზე - ქართული ბაზრის სწრაფი ათვისება შემოსავლის გენერაციისა და product-market fit-ის ვალიდაციის მიზნით; ამ ვალიდაციის სიჩქარე (სამი თვე, 89%) ილუსტრირებს მოდელის ეფექტიანობას და ადასტურებს, რომ მცირე ბაზარი იდეალურია სწრაფი ტესტირებისთვის. მეორე სტადიაზე - გლობალური ექსპანსია, სადაც ქართული ბაზარი „proof-of-concept“ ბაზის ფუნქციას ასრულებს. ეს ორსტადიური მიდგომა განსხვავდება „Day 1 Global“ ლოგიკის სუფთა ვარიანტისგან და უფრო ახლოს დგას „Regional First, Global Next“ სტრატეგიასთან - კლასიკური მოდელი, რომელიც წარმატებულ ევროპულ SaaS კომპანიებში (Pipedrive, Bolt) ფართოდ გამოიყენება.

Statista-ს 2024 წლის მონაცემებით, საქართველოს ელექტრონული კომერციის ბაზრის შემოსავალი 2024-2029 წლებში 59.82%-ით გაიზრდება - \$744 მილიონიდან \$1.2 მილიარდამდე. ეს ზრდის ტემპი ქმნის სტრუქტურულ ნიშას, სადაც Widgera-ს პირველობის უპირატესობა მნიშვნელოვანი ბარიერი ხდება, განსაკუთრებით იმის გათვალისწინებით, რომ კომპანიის ინდუსტრიათა შორისი ქსელის ყოველი ახალი ინტეგრაციისას მონაცემთა დაგროვების უპირატესობას კიდევ უფრო ზრდის. რაც

უფრო მეტი მონაცემი მიედინება პლატფორმაში, მით უფრო ჭკვიანი ხდება AI აგენტი, რაც ზრდის კონკურენტულ უპირატესობას.

7. კრიტიკული შეფასება და შეზღუდვები Widgera-ს ქეისი განსაკუთრებული ანალიტიკური სიფრთხილით უნდა შეფასდეს, რათა თავიდან ავიცილოთ გადაჭარბებული ოპტიმიზმი. ელექტრონიკის ბაზრის ათვისების მაჩვენებლები - 89%, \$8M-ის ღირებულების ლიდები, 98.9% მომხმარებელთა კმაყოფილების მაჩვენებელი - კომპანიის მიერ არის გამოთქმული და ამ ეტაპზე მიუხედავად იმისა, რომ ისინი ემყარება კომერციულ რეალობას, ჯერ სრული გარე აუდიტით არ არის შემოწმებული. \$100,000 პრე-სიდ ინვესტიცია კი no-code სეგმენტში კონკურენტებთან, Webflow (\$349M და ფინანსირება), Salesforce Agentforce (მილიარდები) შედარებით მინიმალური რჩება. კომპანიას დასჭირდება მნიშვნელოვანი კაპიტალის მოზიდვა გლობალური მასშტაბირებისთვის.

ამდენად, Widgera-ს ქეისი ამ ეტაპზე მნიშვნელოვანია არა როგორც ეგზიტის ან სერია A-ს მტკიცებულება, არამედ როგორც: (a) სახელმწიფო-კერძო ინსტიტუციური კოოპერაციის ვალიდაციის მოდელი; (b) ქართული ბაზრის როგორც „პირველი ბაზრის“ ფუნქციის ყველაზე ძლიერი ემპირიული მაგალითი: სამი თვე, 89%, უმსხვილესი ბანკების დაინტერესება, (c) Agentic AI ვერტიკალში ადრეული პოზიციონირების სტრატეგიული ღირებულება. გადარჩენის საბოლოო მაჩვენებელი განისაზღვრება კომპანიის უნარით, \$100K-დან \$1M+ სიდ/სერია A ეტაპზე გადავიდეს გლობალურ ბაზარზე ტემპის შენარჩუნებით.

8. ეკოსისტემური გაკვეთილი: Widgera-ს ქეისი ასახავს ქართული სტარტაპეკოსისტემის ევოლუციის ახალ, განსაკუთრებული ფაზას. სახელმწიფო პოლიტიკა სულ უფრო ხდება მულტი-ინსტრუმენტული - კაპიტალი (LP მონაწილეობა), საერთაშორისო ბაზარზე წარდგენა (CES) და ბრენდი (StartUP in Georgia) ერთობლივად ავსებს ადრეული ეტაპის სტარტაპის რესურსულ ნაპრალებს. \$8 მილიონიანი საბანკო ლიდების გენერაციის ფაქტი კი ყველაზე ძლიერი ემპირიული არგუმენტია ნაშრომის ერთ-ერთი ცენტრალური პოლიტიკის თეზისისთვის: სწორი ეკოსისტემური ინფრასტრუქტურა სტარტაპებს გარდაქმნის ეროვნული ეკონომიკის სტრუქტურული კატალიზატორებად. შეზღუდვა კი კვლავ იგივეა - „სიკვდილის ველის“ გადალახვის ინსტრუმენტები ეკოსისტემაში სისტემურად არ არის ჩამოყალიბებული, რაც მოითხოვს შემდგომ კვლევასა და პოლიტიკის კორექტირებას.

ქეისი B: Helio AI - ხელოვნური ინტელექტის მეშვეობით გლობალურ HR ბაზარზე ექსპანსიის სტრატეგიული ანალიზი

1. კომპანიის პროფილი და პროდუქტის განსხვავებულობის (differentiation) სტრუქტურული ლოგიკა

Helio AI წარმოადგენს ქართული ტექნოლოგიური ეკოსისტემაში მაღალი ხილვადობის მქონე კომპანიას, რომლის განვითარების დინამიკა ანალიტიკურად რელევანტურია კვლევის ჰიპოთეზებისთვის. სტარტაპი ხელოვნურ ინტელექტზე დაფუძნებულ რეკრუტირების პროცესების ოპტიმიზაციაზე მუშაობს. კომპანია ფორმალურად დაფუძნებულია ამერიკის შეერთებულ შტატებში, თუმცა მისი ინტელექტუალური და ოპერაციული ბირთვი ქართული წარმოშობისაა. კომპანიის აღმასრულებელი დირექტორის, იაკო ჯიქიას ხელმძღვანელობით, 11-წევრიანმა მაღალკვალიფიციურმა გუნდმა შეძლო ისეთი პლატფორმის შექმნა, რომელიც ცვლის ე.წ. „Frontline“- კადრების დაქირავების პროცესის ოპერაციულ ლოგიკას.

პლატფორმის ტექნოლოგიური არქიტექტურა საშუალებას იძლევა, მოხდეს დაქირავების პროცესის 70%-მდე ავტომატიზაცია. ეს შედეგი ინტეგრირებული AI-აგენტების, მრავალენოვანი კომუნიკაციის არხების (ელ-ფოსტა, SMS, WhatsApp) და გეიმიფიცირებული ფსიქომეტრიული ტესტების სინერგიით მიიღწევა. 2025 წლის მონაცემებით, პლატფორმაზე დამუშავებული განაცხადების რაოდენობამ ნახევარ მილიონს გადააჭარბა, რაც მიუთითებს სისტემის მაღალ მასშტაბირებადობასა და მდგრადობაზე. კომპანიის კლიენტთა პორტფელი, რომელიც 7 ქვეყანაში 300-ზე მეტ საერთაშორისო ბრენდს (მათ შორის ისეთ გიგანტებს, როგორებიცაა BMW და Zara) მოიცავს, ქმნის პროდუქტის გლობალური ვალიდაციის ემპირიულ საფუძველს.

2. დაფინანსების ტრაექტორია და „სიკვდილის ველის" გადალახვის ემპირიული ანალიზი

Helio AI-ს ფინანსური განვითარების ისტორია ნაშრომის ერთ-ერთ ცენტრალურ ჰიპოთეზის - სერია A დაფინანსების ნაპრალის - ემპირიულად გადამოწმების საშუალებას გვაძლევს. კომპანიის ფინანსური ევოლუცია შეიძლება დაიყოს ორ მკაფიო და სტრატეგიულად განსხვავებულ ეტაპად, რომელთაგან თითოეული ეკოსისტემის განვითარების სხვადასხვა ფაზას ასახავს.

ა) პრე-სიდ (Pre-seed) ეტაპი (\$350,000): ამ ფაზაში კომპანიამ შეძლო კაპიტალის მობილიზება ლოკალური და რეგიონული წყაროებიდან. ინვესტიციაში მონაწილეობდნენ წამყვანი ქართველი ანგელოზი ინვესტორი თეიმურაზ ჯაში, ქართული ანგელოზი ინვესტორების ქსელი (Axel) და 500 Eurasia. აღნიშნული ეტაპი

ასახავს ქართული ეკოსისტემის ადრეული კაპიტალის ხელმისაწვდომობის მნიშვნელოვან გაუმჯობესებას. GITA-ს მიერ Axel-ის ინსტიტუციური მხარდაჭერა და 500 Eurasia-ს სტრუქტურული ჩართულობა ქმნის ადრეული სტადიების დაფინანსების კომბინირებულ ინსტრუმენტს, რომელიც ამცირებს დამფუძნებლებისთვის საწყის ფინანსურ ბარიერებს. აქ ვლინდება ე.წ. „Network Capital“-ის (ქსელური კაპიტალის) როლი, სადაც ინვესტიცია არ არის მხოლოდ ფულადი რესურსი, არამედ წვდომა ცოდნასა და კავშირებზე.

ბ) სიდ-ეტაპი (\$1,000,000): 2025 წლის ნოემბერში კომპანიამ წარმატებით დახურა 1 მილიონი აშშ დოლარის მოცულობის სიდ რაუნდი. აღსანიშნავია ინვესტორთა შემადგენლობა, რომელსაც სათავეში ჩაუდგა არაბთა გაერთიანებული საამიროების ფონდი SABAH.fund. მასში ასევე მონაწილეობდნენ თურქული DOMiNO Ventures, Axiom, Tetrad VC და გამოცდილი ანგელოზი ინვესტორი ბას გოდსკა (Bas Godska), რომელიც ცნობილია ისეთი გიგანტების ადრეული ინვესტირებით, როგორებიცაა MIRO და Harver. ეს ინვესტორთა კონსორციუმი სიმბოლური და სტრატეგიული მნიშვნელობის მატარებელია: ქართული ეკოსისტემის მიერ ჩადებული ადრეული კაპიტალი (Axel, 500 Eurasia) გარდაიქმნა საერთაშორისო ვენჩურული ფონდების „proof of concept“-ად. ეს არის კლასიკური მაგალითი იმისა, თუ როგორ ახდენს ლოკალური ვალიდაცია გლობალური კაპიტალის მოზიდვას.

3. სამმაგი სპირალის მოდელის სიღრმისეული ანალიზი Helio AI-ს კონტექსტში

Helio AI-ს ქეისი იძლევა საშუალებას, მოვახდინოთ სამმაგი სპირალის (Triple Helix) მოდელის დეკონსტრუქცია ქართულ რეალობაში, სადაც თითოეული სფეროს როლი სპეციფიკურია.

სახელმწიფოს როლი:

Helio AI-ს შემთხვევაში სახელმწიფოს ჩართულობა ირიბია, ვიდრე Widgera-ს მაგალითში, თუმცა არანაკლებ მნიშვნელოვანი. GITA-ს პირდაპირი გრანტის ნაცვლად, სახელმწიფო კაპიტალი კომპანიაში შევიდა ირიბად - 500 Eurasia-ს GITA-LP სტრუქტურის მეშვეობით. ეს კონფიგურაცია ადასტურებს ნაშრომში განხილულ თეზისს: სახელმწიფოს „მენარმე“ ფუნქცია ყველაზე ეფექტურია მაშინ, როდესაც ის პარტნიორობის გზით ეხმარება ინვესტორთან ქსელის ჩამოყალიბებას, ვიდრე ცდილობს მათ ჩანაცვლებას. სახელმწიფო ხდება რისკის დამზღვევი, რომელიც კერძო სექტორს აძლევს სტიმულს, ინვესტიცია განახორციელოს მაღალტექნოლოგიურ სტარტაპებში.

ბიზნესსფეროს როლი:

ბიზნესსფეროს ეფექტი Helio AI-ს სიდ რაუნდში სისტემური სახით გამოვლინდა. DOMiNO Ventures-ის ოფიციალური კომენტარი - „ვაკვირდებოდით 1.5 წლის განმავლობაში; გუნდის გამჭვირვალობა, ფოკუსი და შესრულების სიჩქარე გვხიბლავდა" - გვაჩვენებს კანონზომიერებას, რომ გლობალური ვენჩურული ფონდები მცირე ეკოსისტემებიდან ინვესტირებას ახდენენ მხოლოდ ხანგრძლივი მეთვალყურეობისა და რეალური გაყიდვების დადასტურების შემდეგ. ეს პრაქტიკა ქართული ეკოსისტემის „ინფორმაციული ასიმეტრიის", ანუ საერთაშორისო ინვესტორების დაბალი ჩართულობის სტრუქტურული გამოწვევის ერთგვარ ანტიდოტს წარმოადგენს. ინდუსტრია აქ მოქმედებს როგორც ფილტრი, რომელიც მხოლოდ ყველაზე სიცოცხლისუნარიან აქტორებს უშვებს გლობალურ ასპარეზზე.

აკადემიური სფეროს როლი:

აკადემიური სფეროს გავლენა Helio AI-ს შემთხვევაში ვლინდება არაპირდაპირ, დამფუძნებელთა ადამიანური კაპიტალისა და სფეროში ექსპერტიზის სახით. ვებ-სამიტის „Future of Work" ჯილდო და Nexus Awards-ის „HRTech of the Year" წოდება მიუთითებს იმაზე, რომ კომპანიის ფოკუსი კვლევასა და განვითარებაზე (ფსიქომეტრიული ტესტირება, პროგნოზული ანალიტიკა) ეყრდნობა ღრმა თეორიულ ცოდნას. დამფუძნებელთა სპეციფიკური ცოდნა HR ტექნოლოგიებში მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენდა ინვესტორთა ნდობის ფორმირებაში. თუმცა, კვლავ ნარჩუნდება სისტემური ნაპრალი, უშუალოდ ქართული უნივერსიტეტების მონაწილეობა ამ ტექნოლოგიის შექმნაში მინიმალურია, რაც სამმაგი სპირალის სისუსტეზე მიუთითებს.

4. „Delaware Flip" და ინსტიტუციური ჰარმონიზაციის ემპირიული მტკიცებულება

Helio AI-ს ამერიკულ იურისდიქციაში ფუნქციონირება, სტატუსით „US-based, Georgian-founded team", წარმოადგენს ნაშრომში განხილული „Delaware Flip"-ის ტიპურ გამოვლინებას. ეს სტრუქტურა, რომელიც ქართველ დამფუძნებლებს შორის სულ უფრო ფართოდ ვრცელდება, ადასტურებს ფუნდამენტურ სისტემურ ნაპრალს: ქართული სამართლებრივი ბაზა, მიუხედავად რეფორმებისა, კვლავ ვერ უზრუნველყოფს საერთაშორისო ინვესტორებისთვის მისაღებ ისეთ ინსტრუმენტებს, როგორიცაა SAFE-ი, ESOP-ის საგადასახადო შეღავათები და ვენჩურული კაპიტალისტებისთვის ნაცნობი კორპორაციული მართვის სტანდარტები.

Tetrad VC-ის კომენტარი ამ მიმართებაში განსაკუთრებით საგულისხმოა: გლობალური ბრენდების მოზიდვა აგრესიული მარკეტინგული დანახარჯების გარეშე არის ყველაზე ცხადი ნიშანი იმისა, რომ სტარტაპს გააჩნია ნამდვილი „Product-Market Fit“. ინვესტორებისთვის Delaware Flip-ის სტრუქტურა არის უსაფრთხოების გარანტი, რომელიც მათ საშუალებას აძლევს, ფოკუსირდნენ მხოლოდ გლობალურ საზომებზე და არა ლოკალურ სამართლებრივ რისკებზე. ამდენად, Delaware Flip ამ ეტაპზე ქართული სტარტაპებისთვის წარმოადგენს ინვესტირებადობის წინაპირობას და სტრატეგიულ ნაბიჯს გლობალური კაპიტალის მოსაზიდად.

5. „Born Global“ სტრატეგია

Helio AI-ს სტრატეგიული ლოგიკა - ერთი მკაფიო ვერტიკალი (frontline recruiting) და შვიდი საერთაშორისო ბაზარი - ასახავს „Born Global“ კომპანიის კლასიკურ ოპერაციულ მოდელს. HR ტექნოლოგიების გლობალური ბაზარი, რომელიც 5 მილიარდ აშშ დოლარამდე იზრდება (ხოლო AI ქვე-სეგმენტი წლიურად 25%-ით იზრდება), წარმოადგენს იმ მასშტაბს, რომელსაც ქართული ადგილობრივი ბაზარი ვერასდროს შესთავაზებდა სტარტაპს.

ბიზნესმოდელის მაღალი მასშტაბირებადობა (SaaS გამოწერის მოდელი: \$50-500 თვეში) და ადგილობრივი ბაზრის სიმცირე ქმნიდა ამ გლობალური ლოგიკის სტრუქტურულ საფუძველს. ფაქტორების ანალიტიკური შეჯერება აჩვენებს, რომ Helio AI-ს „Born Global“ ორიენტაცია იყო არა უბრალოდ სტრატეგიული არჩევანი, არამედ 3.7 მილიონიანი ადგილობრივი ბაზრის შეზღუდულობით ნაკარნახევი აუცილებლობა. კომპანია იძულებული გახდა, პირველივე დღიდან ეფიქრა საერთაშორისო სტანდარტებზე, რამაც საბოლოო ჯამში მისი კონკურენტუნარიანობა გაზარდა.

6. კრიტიკული შეფასება და სამომავლო პერსპექტივები

Helio AI-ს მიერ მოზიდული 1 მილიონი აშშ დოლარის სიდ რაუნდი ქართული ეკოსისტემის კონტექსტში მნიშვნელოვან მიღწევად შეიძლება ჩაითვალოს, თუმცა აკადემიური ობიექტურობა მოითხოვს ანალიტიკურ სიფრთხილეს. კომპანია ამჟამად იმყოფება ზრდის იმ ეტაპზე, სადაც პროდუქტის ვალიდაცია უკვე მომხდარია, თუმცა წინ არის ყველაზე რთული ფაზა - სერია A (\$3-5M+). სწორედ ეს ეტაპი რჩება ქართული ეკოსისტემის ყველაზე კრიტიკულ „ნაპრაღად“.

HR ტექნოლოგიების სეგმენტში კონკურენცია უაღრესად მძაფრია. ისეთი მოთამაშეები, როგორებიცაა Eightfold (\$400M+ დაფინანსება) და Greenhouse (\$250M+), ფლობენ უზარმაზარ ფინანსურ რესურსებს. Helio AI-ს სტრატეგიული უპირატესობა ამ გიგანტების წინაშე მდგომარეობს მის უნარში, ეფექტურად იოპეროროს სპეციფიკურ

ნიშურ სეგმენტებში (განვითარებადი ბაზრები, frontline hiring), სადაც გლობალური მოთამაშეების გადანყეტები ხშირად ზედმეტად ძვირი ან არაადაპტირებულია. სერია A-ზე გადასვლის პროცესში ეს ნიშური ფოკუსი შეიძლება გახდეს კომპანიის მთავარი ძლიერი მხარე, ან პირიქით - ზრდის სტრუქტურული შეზღუდვა.

7. ეკოსისტემური გაკვეთილი: Helio AI-ს ქეისი ნათლად აჩვენებს, რომ ქართულ ეკოსისტემას შესწევს უნარი წარმოშვას კომპანია, რომელიც:

- ფლობს კონკურენტულ და ვალიდურ ტექნოლოგიურ პროდუქტს;
- ჰყავს საერთაშორისო სტანდარტების მქონე გუნდი;
- აჩვენებს ადრეულ გაყიდვებს მრავალ ქვეყანაში.

თუმცა, Delaware Flip-ის სისტემური გავრცელება და საერთაშორისო ვენჩურული კაპიტალის მოზიდვის სირთულეები მიანიშნებს, რომ ადგილობრივი ინსტიტუციური გარემოს არასრულყოფილება კვლავ რჩება ქართული ეკოსისტემის კონკურენტუნარიანობის მთავარ ობიექტურ შეზღუდვად.

ქეისების სინთეზი: Widgera-სა და Helio AI-ს შედარებითი ანალიზი

ქვემოთ მოცემულ ცხრილში შეჯამებულია ორივე ქეისის ძირითადი პარამეტრები, რაც საშუალებას გვაძლევს გამოვკვეთოთ ქართული სტარტაპების გადარჩენის საერთო კანონზომიერებები.

ცხრილი 15. ორი წარმატებული სტარტაპის შედარება

ანალიტიკური ცვლადი	Widgera	Helio AI
ტექნოლოგიური ბირთვი	Agentic AI & Infrastructure	AI HR Tech (B2B SaaS)
ინვესტიციური ეტაპი	პრე-სიდ (\$100,000)	სიდ (\$1,000,000)
იურიდიული სტრუქტურა	Delaware Flip (Widgera Inc.)	Delaware Flip (US Inc.)
ბაზარზე შესვლის მოდელი	ლოკალური დომინაცია -გლობალური ფოკუსი	Born Global (7 ქვეყანა)
კომერციული ვალიდაცია	89% რითეილი; \$8M ლიდები	500k+ განაცხადი; Zara, BMW
სახელმწიფოს როლი	პირდაპირი პრომოცია (CES 2025)	ირიბი (GITA LP → 500 Eurasia)
მთავარი გამოწვევა	სერია A / გლობალური ექსპანსია	სერია A / კონკურენცია გიგანტებთან

წყარო: შედგენილია ავტორის მიერ, შემთხვევის ანალიზის საფუძველზე

ორივე ქეისი აჩვენებს ქართული ეკოსისტემის ევოლუციის პარადოქსს. ერთი მხრივ, სტარტაპებმა (Widgera და Helio AI) დაამტკიცეს, რომ მათ შეუძლიათ შექმნან გლობალურად კონკურენტუნარიანი AI პროდუქტები და მოახდინონ ლოკალური ბაზრის სტრუქტურული გაუმჯობესება. მეორე მხრივ, ორივე კომპანიის მიერ Delaware Flip-ის გამოყენება მიუთითებს იმაზე, რომ ლოკალური ინსტიტუციური გარემო კვლავ რჩება პრობლემურ ფაქტორად საერთაშორისო კაპიტალისთვის.

ჩატარებული კვლევა და ემპირიული ქეისების ანალიზი ცხადყოფს, რომ სტარტაპების წარმატებლობა საქართველოში არ არის გამოწვეული იდეების სიმცირით. მთავარი განმაპირობებელი ფაქტორები სტრუქტურული ხასიათისაა. კორპორატიული დავებისა და ინტელექტუალური საკუთრების (IP) დაცვის მექანიზმების სისუსტე აიძულებს საუკეთესო სტარტაპებს, გადავიდნენ უცხოურ იურისდიქციებში. წილების მართვისა და ESOP-ის პრაქტიკის ნაკლებობა აფერხებს ტალანტების მოზიდვასა და ინვესტორებთან გრძელვადიან თანამშრომლობას. ლოკალური კანონმდებლობის შეუსაბამობა ვენჩურული კაპიტალის სტანდარტებთან

ქმნის ბარიერებს, რომელთა გადალახვაც მხოლოდ Delaware Flip-ით არის შესაძლებელი.

ეკოსისტემის მდგრადი განვითარებისთვის აუცილებელია სერია A-ის ნაპრაღის შევსება, სახელმწიფოს მხრიდან „ფონდების ფონდის“ გაძლიერებით, რაც საშუალებას მისცემს Widgera-სა და Helio AI-ს მსგავს კომპანიებს, დარჩნენ ლოკალურ ეკოსისტემაში უფრო ხანგრძლივი პერიოდით და მოახდინონ მეტი ცოდნისა და კაპიტალის რეინვესტირება ქვეყნის შიგნით.

4.1.9. კვლევის მიგნებების სინთეზი და შეჯამება

რაოდენობრივი მონაცემებისა (N=28) და ინტერვიუების შეჯერების საფუძველზე, გამოიკვეთა ქართული სტარტაპეკოსისტემის სტრუქტურული თავისებურებები. ქვემოთ მოცემულია მიგნებების სინთეზი, რომელიც აერთიანებს ემპირიულ დაკვირვებებსა და თეორიულ ჩარჩოს.

კვლევამ აჩვენა კრიტიკული აცდენა სახელმწიფო მხარდაჭერის მექანიზმებსა და რეალურ საბაზრო ვალიდაციას შორის. ინტერვიუებში გამოკვეთილი „გრანტ-ჰანტერობის“ ფენომენი პირდაპირ კორელაციაშია იმ ფაქტთან, რომ შესწავლილი სტარტაპების 74% სანწყის ეტაპზე (Pre-seed/Seed) რჩება და ვერ ახერხებს მასშტაბირებას.

სახელმწიფო გრანტები, მიუხედავად მათი პოზიტიური როლისა ეკოსისტემის სანწყის ეტაპზე, ხშირად ქმნიან ე.წ. "სუროგატულ ბაზარს". სტარტაპები ენერგიას ხარჯავენ არა მომხმარებლის საჭიროებების დაკმაყოფილებაზე, არამედ საგრანტო კომისიის მოთხოვნების მორგებაზე. ეს იწვევს "ხელოვნური ეკოსისტემის" შენარჩუნებას, სადაც კომპანიები არსებობენ მხოლოდ მანამ, სანამ სახელმწიფო დაფინანსება ხელმისაწვდომია. კერძო ინვესტიციების გარეშე, ასეთი სტარტაპები განიცდიან სტაგნაციას და ვერ გადიან ბაზრის რეალურ ტესტირებას (Cavallo et al., 2019/კავალო და სხვები).

მიუხედავად იმისა, რომ GITA და საერთაშორისო აქსელერატორები (მაგ. 500 Georgia) ეფექტურად ასრულებენ თავიანთ როლს, სამმაგი სპირალის მოდელი საქართველოში არასრულყოფილია. აკადემიური სექტორი - უნივერსიტეტები და კვლევითი ცენტრები - თითქმის სრულიად ამოვარდნილია პროცესიდან.

ინტერვიუებში რესპონდენტები ხაზს უსვამენ "Research-mode"-ის ნაკლებობას. ქართული სტარტაპები მეტწილად ორიენტირებულნი არიან არსებული ბიზნეს-მოდელების კოპირებაზე და არა ღრმა ტექნოლოგიურ ინოვაციებზე, ე.წ დიფ ტექზე. აკადემიური სექტორის პასიურობა იწვევს ტექნიკური ტალანტების დეფიციტს, რაც ეცკოვიცის (2008) თეორიით, აფერხებს "სამეწარმეო უნივერსიტეტის" ჩამოყალიბებას. ინსტიტუციური იზოლაცია ნიშნავს, რომ ცოდნის გენერირება და მისი კომერციალიზაცია სხვადასხვა სიბრტყეში ხდება.

საქართველოს მცირე შიდა ბაზარი და მომხმარებელთა დაბალი მსყიდველუნარიანობა, მოქმედებს როგორც ბუნებრივი ბარიერი სტარტაპების მასშტაბირებისთვის. კვლევაში მონაწილე წარმატებული სტარტაპების (მაგ. Theneo, Spribe) ანალიზი აჩვენებს, რომ მათი გადარჩენის მთავარი ფორმულა "Born Global" სტრატეგიაა. ეს სტარტაპები არსებობის პირველი დღიდანვე გლობალურ ბაზარზე იყვნენ ფოკუსირებული.

სტარტაპები, რომლებიც პირველივე დღიდან ორიენტირებულნი არიან გლობალურ ბაზარზე, ახდენენ ოპერაციულ და იურიდიულ მიგრაციას. როგორც წინა თავებში განვიხილეთ, "Delaware Flip" ან ესტონეთში რეგისტრაცია არის თავდაცვის მექანიზმი ლოკალური "მინის ჭერის" წინააღმდეგ. ნაითის და გავუსგილის (2004) კონცეფციის მიხედვით, ასეთი კომპანიები თავიდანვე უგულებელყოფენ ლოკალურ ბაზარს, რათა თავი აარიდონ მასშტაბირების შეფერხებას. (Knight & Cavusgil, 2004)

“Born Global” სტრატეგია ნიშნავს, რომ ეკოსისტემა კი არ იზრდება, არამედ ექსპორტზე უშვებს თავის საუკეთესო წევრებს და ადგილობრივ გარემოს მხოლოდ დაბალკვალიფიციურ სამუშაო ძალას უტოვებს.

ინტერვიუების შედეგები სრულად ამყარებს ჰიპოთეზას (H2) ფინანსური ინსტრუმენტების დისბალანსის შესახებ. ქართულ ეკოსისტემაში არსებობს მკაფიო "საწყისი წერტილი" (სახელმწიფო გრანტი) და იშვიათი "ფინალური წერტილი" (Exit), თუმცა მათ შორის არსებული ხიდი - ვენჩურული კაპიტალი და ანგელოზი ინვესტორების ქსელი - ჩანასახოვან მდგომარეობაშია.

სერია A-ის ნაპრალი საქართველოში არის არა მხოლოდ კაპიტალის სიმცირის, არამედ ინსტიტუციური მოუმწიფებლობის შედეგი. ანგელოზი ინვესტორების კულტურა ჯერ კიდევ ყალიბდება, ხოლო ლოკალური ვენჩურული ფონდები ხშირად ზედმეტად კონსერვატიულები არიან. ეს იწვევს სიტუაციას, როდესაც "Seed" ეტაპის გავლის შემდეგ სტარტაპი ხვდება ვაკუუმში: ის ძალიან დიდია გრანტისთვის, მაგრამ ძალიან პატარა ან რისკიანი საერთაშორისო VC ფონდებისთვის.

კვლევამ აჩვენა, რომ სტარტაპის გადარჩენის ალბათობა Ps საქართველოში არ არის მხოლოდ კაპიტალის (C) ფუნქცია. ის უფრო მეტად დამოკიდებულია ინსტიტუციურ გარემოსა (I) და გლობალურ ვალიდაციაზე (V):

$$Ps = f(C, I, V)$$

სადაც I (ინსტიტუციები) საქართველოში კრიტიკულად დაბალია, რაც C -ს (კაპიტალის) ეფექტურობას ნულამდე ამცირებს.

აღსანიშნავია, რომ წარმოდგენილი ფუნქციური დამოკიდებულება $Ps = f(C, I, V)$ წარმოადგენს კონცეპტუალურ ჩარჩოს იმისა, თუ როგორ ურთიერთქმედებს კაპიტალი, ინსტიტუციური გარემო და გლობალური ვალიდაცია სტარტაპის გადარჩენის ალბათობაზე და არა ემპირიულად შეფასებულ რეგრესიულ მოდელს. ფუნქციის ფორმალური ოპერაციონალიზაცია (მაგ., ლოგისტიკური რეგრესია საკმარისი ზომის ნიმუშზე) წარმოადგენს მიმართულებას მომავალი კვლევებისთვის.

ცხრილი 16. კვლევის მიგნებები

მიგნება	თეორიული კავშირი	პრაქტიკული შედეგი
გრანტდამოკიდებულება	Survival Bias	„ხელოვნური სიცოცხლისუნარიანობა“
სამმაგი სპირალის ის ჩავარდნა	Dual Helix Model	დიფ-ტექ ინოვაციების დეფიციტი
საწყისშივე გლობალური ფოკუსი	Day 1 Global	იურიდიული და ტალანტების ემიგრაცია
სერია A-ს ჩავარდნა	Institutional Maturity	„საკუთრების“ ეროზია და ფინანსური ვაკუუმი

წყარო: ავტორის კვლევა (N=28)

კვლევის მიგნებები მიგვითითებს საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის მოუმწიფებლობაზე. ის იმყოფება ინსტიტუციური გარდაქმნის ეტაპზე. სახელმწიფო ინტერვენციამ წარმატებით შექმნა პირველადი ტალღა, თუმცა სისტემური მდგრადობისთვის აუცილებელია აკადემიური სექტორის ინტეგრაცია სამმაგი სპირალის მოდელში, სამართლებრივი გარემოს ჰარმონიზაცია საერთაშორისო

სტანდარტებთან (წილების მართვა, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა) და ადგილობრივი კაპიტალის ბაზრის სტიმულირება, რათა შეივსოს სერია A-ის ნაპრალი.

სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტის გაზრდა დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად სწრაფად მოხდება გადასვლა "გრანტზე ორიენტირებული" მოდელიდან "ბაზარზე ორიენტირებულ" ინოვაციურ ეკონომიკაზე. კვლევა ადასტურებს, რომ ეკოსისტემის სიმწიფე არ იზომება სტარტაპების რაოდენობით, არამედ მათი მდგრადობით. საქართველომ უნდა დაასრულოს „დონორული“ ფაზა და გადავიდეს „საინვესტიციო“ ფაზაში, სადაც მთავარი ინდიკატორი იქნება არა გაცემული გრანტები, არამედ მოზიდული კერძო ვენჩურული კაპიტალის მოცულობა.

აღნიშნული მიგნებები პირდაპირ პასუხობს კვლევის საწყის ჰიპოთეზებს და საშუალებას იძლევა გამოვიტანოთ მათი ემპირიული ვერდიქტი:

H1 (ქსელური ჰიპოთეზა) დადასტურდა. სამმაგი სპირალის სამი სფეროს, სახელმწიფოს, ბიზნესსა და აკადემიურ სექტორს შორის კავშირები სუსტი და ფრაგმენტულია. აკადემიური სექტორის პასიურობა, ცოდნის გადაღვრის სიმწირე და ინდუსტრიული კლასტერების არარსებობა ემპირიულად დასტურდება როგორც GAP ანალიზით, ასევე რესპონდენტთა ინტერვიუებით.

H2 (კაპიტალის ჰიპოთეზა) დადასტურდა. სერია A-ის ნაპრალის არსებობა საქართველოში დასტურდება რაოდენობრივი მონაცემებით, ქეისების ანალიზითა და შედარებითი კვლევით. კერძო ვენჩურული კაპიტალის სიმწირე, ანგელოზ ინვესტორთა ბაზრის განუვითარებლობა და Delaware Flip-ის პრაქტიკა ერთობლივად ადასტურებს, რომ კაპიტალის ნაპრალი Seed-დან სერია A-ზე გადასვლის ეტაპზე სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტს კრიტიკულად ამცირებს.

H3 (კომპეტენციის ჰიპოთეზა) ნაწილობრივ დადასტურდა. მკვდარი წილისა და ინტელექტუალური საკუთრების „გაჟონვის“ ქეისები, ასევე დამფუძნებელთა კომპეტენციების დიაგრამა ცხადყოფს, რომ დამფუძნებელთა ტექნიკური კომპეტენცია ბევრ სეგმენტში საკმარისია, თუმცა ბიზნეს-განვითარების, საერთაშორისო ბაზრების ცოდნისა და ინვესტორებთან კომუნიკაციის კუთხით სისტემური სისუსტე ფიქსირდება - შესაბამისად, ჰიპოთეზა ნაწილობრივ დადასტურდა.

ცოდნის ეს დეფიციტი პირდაპირ აისახება სტარტაპების ეფექტიანობასა და გადარჩენაზე.

სამივე ჰიპოთეზა არა მხოლოდ ინდივიდუალურად, სრულად ან ნაწილობრივ, დადასტურდა, არამედ კვლევამ გამოავლინა მათი სისტემური ურთიერთდაკავშირებულობა: ქსელის სისუსტე ზღუდავს კაპიტალზე წვდომას, კაპიტალის ნაკლებობა ამძიმებს კომპეტენციების ნაპრაღს, ხოლო კომპეტენციების სიდუხჭირე კი ქსელის განვითარებას აფერხებს. ეს დინამიკა ზუსტად შეესაბამება GEDI/GEI-ს Bottleneck-ის ლოგიკას, სადაც ეკოსისტემის სიმტკიცე მისი ყველაზე სუსტი რგოლით განისაზღვრება.

4.2 მოდელი საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის გასაძლიერებლად

4.1.9-ში შეჯამებული მიგნებების საფუძველზე, წინამდებარე ქვეთავი წარმოადგენს ეკოსისტემის გასაძლიერებლად შემუშავებულ მოდელს.

4.2.1 ხარისხობრივი ტრანსფორმაცია და "Born Global" მოდელი

სტრატეგიული დონის ცვლილება გულისხმობს გადასვლას „რაოდენობრივი სტატისტიკიდან“ (რამდენი სტარტაპი დარეგისტრირდა) „ხარისხობრივ შედეგებზე“ (რამდენმა სტარტაპმა მოახდინა ექსპანსია ან ეგზიტი).

ინტერვიუებზე დაყრდნობით, გამოიკვეთა, რომ საჭიროა GITA-ს გრანტების რეფორმირება. სახელმწიფო დაფინანსება უნდა გადავიდეს თანადაფინანსების (Match-funding) მოდელზე, რაც აღმოფხვრის „გრანტ-ჰანტერების“ სინდრომს. ასევე, აუცილებელია ბიუჯეტის მართვის უფრო მოქნილი პრინციპების დანერგვა (15%-იანი ლიმიტის გაზრდა პუნქტებს შორის გადანაწილებაზე). ეს ცვლილება სტარტაპებს ჩააყენებს გლობალური ბაზრისთვის ბუნებრივ პირობებში და ისინი შეძლებენ ბაზრის მოთხოვნებზე მორგებას.

საჭიროა ექსპორტზე ორიენტირებულობა, რადგან საქართველოს ბაზარი მცირეა. სახელმწიფო მხარდაჭერა საერთაშორისო ვალიდაციას უნდა დაუკავშირდეს. უნდა გააქტიურდეს დიასპორული ქსელების გამოყენება გლობალურ ბაზრებზე (Pillar 13) შესასვლელად. ნაცვლად იმისა, რომ ვებრძოლოთ ტალანტების გადინებას, სტრატეგია უნდა ფოკუსირდეს გლობალური ჰაბებიდან მათ ჩართულობაზე.

დიასპორა უნდა იქცეს საქართველოს „გლობალურ საოპერაციო სისტემად“, რაც სტარტაპებს სანყის ეტაპზევე გაუადვილებს უცხოურ ბაზრებზე შესვლას.

4.2.2 საგადასახადო სტიმულები

ინტერვიუებმა ცხადყო, რომ 300-ლარიანი იმპორტის ზღვარი პრობლემას უქმნის პროტოტიპირების პროცესს. Hardware სტარტაპები ადგილობრივ ბაზარზე ვერ პოულობენ საჭირო კომპონენტებს პროტოტიპების ასაწყობად. მათი აბსოლუტური უმრავლესობა ქვეყნის გარეთ უნდა იყიდონ. განბაჟების ხარჯი მძიმე ტვირთად აწვება ისედაც გადარჩენისთვის ბრძოლაში მყოფ სტარტაპს. რეკომენდებულია გაიზარდოს საგადასახადო შეღავათი, კერძოდ, ტექნოლოგიური კომპონენტების იმპორტისთვის. სასურველია სტარტაპებისთვის დაწესდეს მოგების გადასახადზე შეღავათი ოპერირების პირველი ორი წლის განმავლობაში. ეს საშუალებას მისცემს დამფუძნებლებს, დაზოგილი თანხა მიმართონ მაღალკვალიფიციური ტექნიკური კადრების (ტალანტების) დაქირავებაზე, რაც ამჟამად მათი ყველაზე დიდი ხარჯია.

სახელმწიფომ პრიორიტეტად უნდა დაისახოს Stripe/PayPal-ის სრული ფუნქციონალით შემოყვანა საქართველოს ბაზარზე, რათა შემცირდეს იურისდიქციული მიგრაცია და ქართულმა სტარტაპებმა შეძლონ გაყიდვების წარმოება პირდაპირ ადგილობრივი პლატფორმებიდან.

საგადასახადო შეღავათი პირდაპირ აისახება სტარტაპის ასაფრენი ბილიკის სიგრძეზე, ე.წ. Runway-ზე (დრო, რომელიც სტარტაპს აქვს ფულის ამონურვამდე). თუ R არის რეზერვი, ხოლო Em ყოველთვიური ხარჯი (*Burn Rate*), მაშინ Runway (T) არის:

$$T = R/Em$$

საგადასახადო იმუნიტეტი ამცირებს Em -ს, რაც ზრდის T -ს და დამფუძნებლებს აძლევს კრიტიკულ დროს Product-Market Fit-ის მოსაძებნად.“

4.2.3. სამმაგი სპირალის მხარეთა როლების ოპტიმიზაცია

უნივერსიტეტებმა (აკადემიური სექტორი) უნდა გააძლიერონ კვლევის კომპონენტი. სახელმწიფო გრანტები უნდა მიეზღოს ინდუსტრიასთან ერთობლივ პროექტებს.

რეკომენდებულია სპეციალური პროგრამების და ბუთქემფების დანერგვა უნივერსიტეტებში, რათა აღმოიფხვრას კვალიფიციური დეველოპერების დეფიციტი.

ბანკებმა უნდა მოახდინონ "სტარტაპერის" მსგავსი პროგრამების დიფერენცირება: SME-ები (ტრადიციული ბიზნესი) და ტექ სტარტაპების უნდა დაიყოს. რეკომენდებულია ვენჩურული კაპიტალის ფონდების შექმნა, რომლებიც სტარტაპს მისცემენ არა სესხს, არამედ შევლენ წილში.

სახელმწიფომ უნდა შეიქმნას "Government as First Customer" პროგრამა. სახელმწიფო სექტორმა უნდა დაუშვას პილოტური პროექტების განხორციელება ქართული სტარტაპების მიერ (მაგ. Edtech სკოლებში, Healthtech საავადმყოფოებში), რაც მათ საერთაშორისო ინვესტორებთან საჭირო ვალიდაციას მისცემს. ეს არის PPI (Public Procurement of Innovation). როდესაც სახელმწიფო ყიდულობს ქართულ პროგრამულ უზრუნველყოფას, ის სტარტაპს აძლევს ყველაზე მთავარს, „ბაზრის ვალიდაციას“, რაც საერთაშორისო ინვესტორისთვის \$100,000-იან გრანტზე მეტს ნიშნავს.

ცხრილი 17. დღევანდელი სიტუაციისა და სასურველი მოდელის ანალიზი

კომპონენტი	As-Is (დღეს)	To-Be (სასურველი მოდელი)	ინსტრუმენტი
დაფინანსება	სახელმწიფო გრანტების ჰეგემონია	Match-funding და სერია A-ს თანაინვესტირება	Yozma-ს მსგავსი ჰიბრიდული ფონდი
გადასახადები	სტანდარტული (LLC)	Startup-friendly (შეღავათი ხელფასზე)	საგადასახადო კოდექსის ცვლილება
Hardware	დაბალი ზღვარი (300 ლარი)	იმპორტის შეღავათი პროტოტიპირებისთვის	სპეციალური საბაჟო კორიდორი
ვალიდაცია	თეორიული პროექტი	პრაქტიკული პილოტი სახელმწიფო სექტორში	სახელმწიფო, როგორც პარტნიორისა და პირველი კლიენტი

წყარო: შედგენილია ავტორის მიერ

ისრაელის Yozma-ს მოდელი გულისხმობს სახელმწიფოს მიერ კერძო VC-ის მიერ დადებულ ყოველ \$2-ზე \$1-ს დოლარის დამატებას. კერძო ინვესტორს ჰქონდა

უფლება ხუთი წლის შემდეგ სახელმწიფოს წილი „თვითღირებულებით“ გამოესყიდათ. ეს არის ინვესტორის სასარგებლოდ „რისკის ასიმეტრიული განაწილება“.

საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის წარმატება დამოკიდებულია „სახელმწიფო მეურვეობის“ მოდელიდან „სახელმწიფო, როგორც პარტნიორისა და პირველი კლიენტის“ მოდელზე გადასვლაზე. ეკოსისტემის ოპტიმიზაციისთვის პრიორიტეტად უნდა გამოცხადდეს არა მხოლოდ რაოდენობრივი მაჩვენებლები, არამედ სტარტაპების ხარისხის ზრდა, რაც მოითხოვს სამ ფუნდამენტურ ცვლილებას: ბარიერების დემონტაჟს, რაც გულისხმობს საგადასახადო და იმპორტის რეგულაციების მორგებას სტარტაპების სწრაფი განვითარების საჭიროებაზე. საგადასახადო ტვირთმა არ უნდა მოკლას ინოვაცია პროდუქტის ვალიდაციამდე.

გარდა ამისა, საწირო ვენჩურული კაპიტალის სტიმულირება, რათა აღმოიფხვრას „სერიის -ის ნაპრალი“ და სტარტაპები აღარ იყვნენ დამოკიდებულნი მხოლოდ ერთჯერად გრანტებზე. აკადემიური სექტორის ინტეგრაცია უნდა მოხდეს ინდუსტრიაში, რათა შეიქმნას ისეთი ტექნიკური კადრების მუდმივი ნაკადი, რომელიც გაუძლებს გლობალურ კონკურენციას.

ეს ცვლილებები ეკოსისტემას მისცემს ახალი სტიმულს, რათა საქართველო იყოს მოწინავე ქვეყანა არა მხოლოდ „ბიზნესის კეთების სიმარტივის“ კუთხით, არამედ ჩამოყალიბდეს „ინოვაციების მასშტაბირების“ სივრცედ.

4.2.4 სამართლებრივი გარემოს ჰარმონიზაცია

საქართველოს სტარტაპეკოსისტემამ სერია A-ის დეფიციტი რომ დაძლიოს, აუცილებელია სამართლებრივი ჩარჩოს რეფორმა. კვლევის მიგნებებმა (N=28) აჩვენა, რომ მხოლოდ ფინანსური სტიმულები (გრანტები) ვერ უზრუნველყოფს მდგრად ზრდას, თუ აქტივების „სამართლებრივი კოდირება“ (Pistor, 2019) არ შეესაბამება საერთაშორისო ვენჩურული კაპიტალის სტანდარტებს.

დელავერის იურისდიქციის ანალიზმა ნათელი გახადა, რომ საერთაშორისო ვენჩურული კაპიტალი არ ეძებს მხოლოდ „დაბალ გადასახადებს“, არამედ სამართლებრივ პროგნოზირებადობას, სტანდარტიზებულ ფინანსურ ინსტრუმენტებს და დავების გადაწყვეტის ეფექტურ მექანიზმებს. „Startup Law 2.0“ არის რეფორმების პაკეტი, რომლის მიზანია ქართული სამართლებრივი სივრცის ჰარმონიზაცია გლობალურ ვენჩურულ სტანდარტებთან, რათა შემცირდეს

იძულებითი „Delaware Flip“-ის საჭიროება და გაიზარდოს ადგილობრივი ეკოსისტემის კაპიტალიზაცია.

დანართ N2-ში იხილეთ საკანონმდებლო რეკომენდაციების ცხრილი, რომელიც პასუხობს დელავერის მოდელში გამოკვეთილ უპირატესობებს.

პისტორის მიხედვით, იმისათვის, რომ იდეა იქცეს გლობალურ აქტივად, მას უნდა ჰქონდეს ოთხი ატრიბუტი: Priority (პრიორიტეტულობა), Durability (მდგრადობა), Universality (უნივერსალურობა) და Convertibility (კონვერტირებადობა). Startup Law 2.0-ის მიზანია, ქართულ იურისდიქციაშივე მიაღწიოს სტარტაპის აქტივს ეს თვისებები, რათა ის საერთაშორისო ინვესტორისთვის ისეთივე „გასაგები“ იყოს, როგორც დელავერის კორპორაცია. აღნიშნულის გათვალისწინებით, ეკოსისტემის გასაძლიერებლად რეკომენდებულია:

1. დელავერის სტანდარტების შემოღება - იურიდიული მიგრაციის (Delaware Flip) შემთხვევების შესამცირებლად, რეკომენდებულია საქართველოს მეწარმეთა შესახებ კანონში სპეციალური „სტარტაპ-მოდულის“ შემოტანა, რომელიც აღიარებს და დაიცავს შემდეგ მექანიზმებს: Vesting-ი და Clawback-ი - კანონმდებლობით უნდა იყოს დაშვებული წილების ეტაპობრივი გადაცემა (Vesting). ეს აღმოფხვრის „მკვდარი წილების“ პრობლემას, რომელიც კვლევაში ბევრი სტარტაპის ჩაშლის მიზეზად დასახელდა. საჭიროა კონვერტირებადი სესხის გამარტივებული რეგისტრაცია საჯარო რეესტრში, რათა ანგელოზ ინვესტორებს ჰქონდეთ გარანტია, რომ მათი სესხი მომავალში შეუფერხებლად გარდაიქმნება წილად.
2. ESOP-ის საგადასახადო ნეიტრალიტეტი - ტალანტების დეფიციტის დასაძლევად (H3), აუცილებელია თანამშრომელთა ნახალისება სტარტაპში მომავალი წილების დაპირების გაცემით (ESOP). მომავალში მისაღები წილის გაცემა არ უნდა დაიბეგროს საშემოსავლო გადასახადით მისი მინიჭების მომენტში. დაბეგვრა უნდა მოხდეს მხოლოდ „Exit“-ის, ანუ კომპანიის გაყიდვის დროს, კაპიტალის ნაზრდიდან. ეს საშუალებას მისცემს ქართულ სტარტაპებს, კონკურენცია გაუწიონ გლობალურ ტექ-გიგანტებს მაღალკვალიფიციური კადრებისთვის ბრძოლაში.
3. ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა უნდა გახდეს ეკოსისტემის პრიორიტეტი - საქპატენტმა უნდა შეიმუშაოს სპეციალური გაიდლაინები პროგრამული უზრუნველყოფის და ალგორითმების პატენტუნარიანობის

შესახებ, ევროპული საპატენტო კონვენციის (EPC) პრაქტიკის შესაბამისად. სტარტაპებისთვის უნდა შეიქმნას „სწრაფი დერეფანი“, IP Fast-track პატენტების რეგისტრაციისთვის, რაც მათ საერთაშორისო ბაზარზე გასვლასა და ინვესტიციების მოზიდვას გაუადვილებს.

4. სპეციალიზებული არბიტრაჟი - კვლევამ აჩვენა, რომ ინვესტორების ერთ-ერთი მთავარი შიში ადგილობრივი სასამართლო სისტემაა. სასურველია ეკოსისტემაში შეიქმნას ტექნოლოგიური და ვენჩურული დავების არბიტრაჟი, სადაც მოსამართლეები და არბიტრები იქნებიან კორპორატიულ სამართალსა და ტექნოლოგიებში სპეციალიზებული ექსპერტები. ეს გაზრდის ინსტიტუციურ ნდობას და შეამცირებს იურისდიქციული მიგრაციის საჭიროებას.

4.2.5 რეფორმების დეტალური ანალიტიკური დასაბუთება

1. დელავერის წარმატების ერთ-ერთი ქვაკუთხედი არის ტრანზაქციების ხარჯების მინიმიზაცია. საქართველოში დღეს SAFE-ის გაფორმება დაკავშირებულია რთულ იურიდიულ პროცედურებთან. მოქმედი კანონმდებლობა არ ცნობს „მომავალ წილს“ რაც აუცილებელი მექანიზმია სტარტაპის განვითარებისთვის. საჭიროა მეწარმეთა შესახებ კანონში ცვლილება, რომელიც დაუშვებს ამგვარი ვენჩურული დაფინანსების ხელშეკრულებების გაფორმებას.

2. ტალანტების დეფიციტი ქართული სტარტაპების წარუმატებლობის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზია. დელავერის მოდელი სტარტაპებს საშუალებას აძლევს, საუკეთესო კადრები დაიქირაონ არა მაღალი ხელფასის შეთავაზებით, არამედ კომპანიის მომავალი ღირებულების წილით, Employee Stock Option Plan-ით. საქართველოში ოფციონის „ვესტინგი“ (წილის ეტაპობრივი გადაცემა) დღეს კანონის მიერ აღიქმება როგორც მიღებული შემოსავალი და იბეგრება დაუყოვნებლივ, რაც აზრს უკარგავს ამ ინსტრუმენტს. რეკომენდებული რეფორმა გულისხმობს საგადასახადო კოდექსში „სტარტაპის თანამშრომლის“ სტატუსის შემოტანას, რომლისთვისაც აქციების ფლობა იქნება საგადასახადო შეღავათის საგანი ეგზიტამდე.

3. სპეციალიზებული კანონმდებლობა - „Digital Court of Chancery“: ინვესტორები ერიდებიან ქართულ იურისდიქციას არა იმიტომ, რომ კანონებია ცუდი, არამედ იმიტომ, რომ მათი აღსრულების პროგნოზირებადობა დაბალია. „Startup Law 2.0“ სთავაზობს სახელმწიფოს ე.წ. „სამედიატორო ჰაბის“ შექმნას, სადაც სტარტაპ-დავები გადაწყდება დაჩქარებული წესით, საერთაშორისო გამოცდილების

მქონე არბიტრების მიერ. ეს იქნება დელავერის Court of Chancery-ის ქართული, ციფრული ანალოგი, რაც “Delaware Flip-ის” საჭიროებას შეამცირებს.

4. დამფუძნებელთა ინტერესების დაცვა: DGCL-ის ერთ-ერთი ყველაზე მიმზიდველი კომპონენტი დამფუძნებლებისთვის შესაძლებლობაა, შეინარჩუნონ სტრატეგიული კონტროლი კომპანიაზე მაშინაც კი, როდესაც მათი წილი კაპიტალში მცირდება. ქართულ რეალობაში „ერთი აქცია - ერთი ხმა“ პრინციპი ზედმეტად ხისტია. რეფორმა უნდა ითვალისწინებდეს „სუპერ-ხმის“ მქონე აქციების დაშვებას, რაც სტარტაპების დამფუძნებლებს მისცემს საშუალებას, ფოკუსირდნენ გრძელვადიან ინოვაციებზე და არა მოკლევადიან ინვესტორთა ზეწოლაზე.

წარმოდგენილი რეფორმების დეტალური სამართლებრივი, ინსტიტუციური და ფისკალური ხარჯ-სარგებლის ანალიზი და განხორციელების ეტაპობრივი გეგმა წარმოადგენს ცალკე, პრაქტიკულად ორიენტირებული კვლევის საგანს და მითითებულია მომავალი კვლევის მიმართულებად.

დასკვნები და რეკომენდაციები

ნაშრომი შეისწავლის საქართველოს სტარტაპეკოსისტემას ბიზნესის განვითარების პერსპექტივიდან, ადრეული ეტაპის სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტსა და ეკოსისტემის იმ სტრუქტურულ ფაქტორებზე ფოკუსირებით, რომლებიც განაპირობებენ მათ გრძელვადიან სიცოცხლისუნარიანობას. კვლევის კითხვაა: რა ფაქტორები აფერხებს საქართველოში სტარტაპეკოსისტემის ჯანსაღ განვითარებას და სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტის ზრდას. კვლევა ეფუძნება სამმაგი სპირალის მოდელსა (Etzkowitz & Leydesdorff, 2000/ეცკოვიცი და დეიდესდორფი) და GEDI/GEI ინდექსს (Acs, Szerb & Autio, 2014/აქსი, ჟერბი და აუტოი), როგორც თეორიულ ჩარჩოს და მოიცავს 28 ქართული სტარტაპის პროფილირებას, დაინტერესებულ მხარეებთან ინტერვიუებს, “SWOT” და “GAP” ანალიზებს, საქართველოს შედარებით კვლევას ხუთი სხვა ქვეყნის ეკოსისტემებთან და ხუთი შემთხვევის ანალიზს.

კვლევის ფარგლებში შემოწმდა სამი ურთიერთდაკავშირებული ჰიპოთეზა. (H1) ქსელური ჰიპოთეზა დადასტურდა. სამმაგი სპირალის სამი სფეროს ინტეგრაცია ქართულ ეკოსისტემაში სტრუქტურულად დეფიციტურია. სახელმწიფო და კერძო სექტორი, 500 Eurasia-ს მსგავსი ჰიბრიდული ინსტრუმენტების მეშვეობით, ნაწილობრივ, ჩართულია, მაგრამ აკადემიური სფეროს მონაწილეობა კომერციალიზაციის პროცესებში მინიმალურია. ეს დისფუნქცია ნიშნავს, რომ ეკოსისტემაში, ცოდნის გადაღწრა სისტემურად შეზღუდულია, ხოლო ინოვაცია ძირითადად ინდივიდუალური დამფუძნებლების ინიციატივიდან მომდინარეობს და არა სფეროთაშორისი სინერგიიდან..

(H2) კაპიტალის ჰიპოთეზა დასტურდება, ემპირიულ კვლევაზე დაყრდნობით. ე.წ. სიკვდილის ველი, 150,000-200,000 ლარიანი სახელმწიფო გრანტსა და \$3-5 მილიონ სერია A-ს შორის სივრცე ქართული ეკოსისტემის ყველაზე კრიტიკული სტრუქტურული ნაპრალია. ადგილობრივი ვენჩორული ფონდების არარსებობა ამ ეტაპზე ნიშნავს, რომ ზრდის პოტენციალის მქონე სტარტაპების უმეტესობა კაპიტალის ნაკლებობის და არა ბაზრის არარსებობის გამო ჩერდება. სახელმწიფო ინტერვენცია ადრეულ სტადიებში აუცილებელი, მაგრამ არასაკმარისია. ეკოსისტემის გამაჯანსაღებელი ეფექტი მხოლოდ მაშინ მიიღწევა, როდესაც სახელმწიფო კაპიტალი კერძო ინვესტიციის კატალიზატორის ფუნქციას ასრულებს და არა მისი ჩამნაცვლებელის.

(H3) კომპეტენციის ჰიპოთეზა ნაწილობრივ დადასტურდა. ქართველი დამფუძნებლების ტექნიკური კომპეტენცია ბევრ სეგმენტში საკმარისია, თუმცა

ბიზნეს-განვითარების, საერთაშორისო ბაზრების ცოდნისა და ინვესტორებთან კომუნიკაციის სფეროში სისტემური სისუსტე ფიქსირდება. შემთხვევების ანალიზი ავლენს, რომ დამფუძნებელთა კომპეტენციის საკითხი ყველაზე მწვავედ იჩენს თავს „სიკვდილის ველის“ ეტაპზე. სწორედ ამ ეტაპზე არის ყველაზე კომპლექსური გლობალურ ვენჩურულ ფონდებთან კომუნიკაცია, სტარტაპის წარდგენის სტრუქტურა და due diligence-ის მოთხოვნები. დამფუძნებლების მნიშვნელოვანი ნაწილი სწორედ ამ გამოწვევის დაძლევის ვერ ახერხებს.

2014-2025 წლებში ეკოსისტემა გაიარა გზა ინსტიტუციური საძირკველის შენებიდან საერთაშორისო ვალიდაციამდე. GITA-ს გრანტების იერარქიის ჩამოყალიბება, 500 Eurasia-ს პარტნიორობა, CES-ზე „StartUP in Georgia“ პავილიონი მნიშვნელოვანი ნაბიჯებია, მაგრამ ეს ზრდა ხარისხობრივი ხასიათის არაა. სტარტაპების გადარჩენის კოეფიციენტის ზრდა მოითხოვს მათ ხარისხობრივ ტრანსფორმაციას. საჭიროა მეტი სიცოცხლისუნარიანი სტარტაპი, ნაკლები პირდაპირი გრანტი, მეტი თანა-ინვესტიცია, ნაკლები ადგილობრივი ფოკუსი, მეტი გლობალური ორიენტაცია.

შედარებითი ანალიზი ხუთ ეკოსისტემასთან ადასტურებს, რომ მცირე ეკონომიკის სტარტაპეკოსისტემების წარმატება (მაგალითად ესტონეთი და სომხეთი) სამ სტრუქტურულ წინაპირობას ეფუძნება: სტაბილური სამართლებრივი ჩარჩო, რომელიც ვენჩურული ფონდებისთვის ნაცნობი და გასაგებია, ზრდის ეტაპის კაპიტალის ხელმისაწვდომობა, რომელიც სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის ჰიბრიდული ინსტრუმენტებით მიიღწევა და სახელმწიფო, რომელიც გრანტის გამცემის ნაცვლად გლობალურ არენაზე გასვლაში დახმარების ფუნქციას ასრულებს. საქართველო ამ სამი კრიტერიუმიდან ნაწილობრივ მხოლოდ მესამეს, CES-ისა და 500 Eurasia-ს მეშვეობით, პასუხობს. H2-ში იდენტიფიცირებული ნაპრალები, სამართლებრივი ჰარმონიზაცია და ზრდის ეტაპის კაპიტალი, შედარებითი ანალიზითაც დასტურდება. დელავერის ეკოსისტემის ანალიზი ამ კონტექსტში განსაკუთრებულ ანალიტიკურ ღირებულებას იძენს. “Delaware Flip-ის”, ანუ ქართული დამფუძნებლების ამერიკულ იურისდიქციაში გადასვლა არის არა ინდივიდუალური პრეფერენციის, არამედ ადგილობრივი სამართლებრივი ჩარჩოს უუნარობის სიმპტომი.

საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის კონკურენტუნარიანობის ზრდა განუყოფლად არის დაკავშირებული ოთხ პარალელურ ინტერვენციასთან: რელევანტური კანონმდებლობის პრიორიტიზაციასთან, სერია A-ს ნაპრალის გადალახვის ინსტრუმენტების ჩამოყალიბებასთან, სტარტაპების საერთაშორისო ბაზარზე გასვლის სახელმწიფო მხარდაჭერასთან და აგენტური ხელოვნური ინტელექტის

ვერტიკალის სტრატეგიულ პრიორიტიზაციასთან. შემთხვევების ანალიზი აგენტური AI-ის სეგმენტში ავლენს ქართული სტარტაპების არსებულ გლობალურ კონკურენტუნარიანობას, შესაბამისად, ეს სეგმენტი სახელმწიფო მხარდაჭერის პრიორიტეტული სამიზნე უნდა გახდეს.

საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის წარმატება დამოკიდებულია „სახელმწიფო მეურვეობის“ მოდელიდან „სახელმწიფო, როგორც პარტნიორის“ მოდელზე გადასვლაზე. ეკოსისტემის გაძლიერებისთვის პრიორიტეტად უნდა დავისახოთ არა მხოლოდ რაოდენობრივი მაჩვენებლები, არამედ ხარისხობრივი და სისტემური ზრდის ტრაექტორია, რაც მოითხოვს სამ ფუნდამენტურ ცვლილებას:

1. საგადასახადო და სარეგულაციო ბარიერების შერბილებასა და იმპორტის რეგულაციების მორგებას სტარტაპების გადარჩენისთვის აუცილებელ საჭიროებებზე, რათა საგადასახადო ტვირთმა არ შეაჩეროს ინოვაცია პროდუქტის ვალიდაციამდე.
2. ფინანსური ხიდის მშენებლობასა და ვენჩურული კაპიტალის სტიმულირებას Match-funding-ის გზით, რათა შემცირდეს სერია A-ის ნაპრალი და სტარტაპები აღარ იყვნენ დამოკიდებულნი მხოლოდ ერთჯერად გრანტებზე.
3. სამართლებრივი გარემოს ტრანსფორმაციას, რათა ქართული იურისდიქცია იქცეს ისეთივე სანდოდ საერთაშორისო ინვესტორებისთვის, როგორიც დელავერი ან ლუქსემბურგია.

საჭიროა ისეთი საკანონმდებლო ცვლილება, რომელიც საქართველოს მისცემს შესაძლებლობას გახდეს რეგიონული ტექნოლოგიური ჰაბი, რომელიც ინვესტორებს სთავაზობს დელავერის დონის სამართლებრივ კომფორტს ლოკალური ოპერაციული უპირატესობებით. აღნიშნული რეფორმების გატარება პირდაპირ პროპორციულად აისახება ეკოსისტემაში სერია A-ის და უფრო მაღალი რაუნდების დაფინანსების ზრდაზე.

წარმოდგენილი მოდელი თეორიული ჩარჩოს გარდა პრაქტიკული გზამკვლევიცაა. იგი განსაზღვრავს იმ ინსტიტუციურ და სამართლებრივ პირობებს, რომელთა გარეშე საქართველოს „საგრანტო ეკოსისტემიდან“ „ვენჩურულ ეკოსისტემად“ გარდაქმნა შეუძლებელია.

მომავალი კვლევების მიმართულებები

წინამდებარე ნაშრომი საქართველოს სტარტაპეკოსისტემის სისტემურ ანალიზის ერთ-ერთი პირველი მცდელობაა, თუმცა მუდმივად ცვალებადი ტექნოლოგიური გარემო და გლობალური ეკონომიკური ძვრები აჩენს კვლევების გაგრძელების საჭიროებას მომავალში. ნაშრომში მომავალი კვლევების რამდენიმე მიმართულება გამოიკვეთა.

მომავალი კვლევის ერთ-ერთი მიმართულებაა "სიკვდილის ველის", სერია A-ის ნაპრაღის გადალახვის გრძელვადიანი მონიტორინგი. მნიშვნელოვანია ჩატარდეს ხანგრძლივი კვლევა, რომელიც 5-10 წლის ქრონოლოგიაში დააკვირდება იმ სტარტაპების ბედს, რომლებმაც მიიღეს სახელმწიფო გრანტები. ეს საშუალებას მოგვცემს დავადგინოთ, რა დრო სჭირდება ქართულ ეკოსისტემას სიმწიფის მისაღწევად და რეალურად რა პროცენტული წილი ახერხებს გლობალურ ბაზარზე ფეხის მოკიდებას გრანტის ამონურვის შემდეგ.

კვლევამ, ასევე, აჩვენა აკადემიური რგოლის პასიურობა (სამმაგი სპირალის დისბალანსი). მომავალი კვლევები უნდა ფოკუსირდეს საუნივერსიტეტო ინოვაციების ბარიერებზე. საკვლევა, რატომ ვერ ხდება სამეცნიერო პატენტების კომერციალიზაცია და რა ტიპის მოტივაციის სისტემებია საჭირო ქართველი მეცნიერებისთვის სამეწარმეო საქმიანობაში ჩასართავად.

საინტერესო მიმართულებაა დიასპორული კაპიტალის კვლევა. საქართველოს ჰყავს ძლიერი ტექნოლოგიური დიასპორა გლობალურ ჰაბებში (სილიკონ ველის, ბერლინის, ლონდონის ეკოსისტემებში). მომავალი კვლევის საგანი შეიძლება გახდეს „ტვინების გადინების“ ტრანსფორმაცია „ტვინების ცირკულაციად“. საჭიროა იმ მექანიზმების შესწავლა, თუ როგორ შეიძლება დიასპორული კაპიტალის გამოყენება არა მხოლოდ ფულადი გზავნილების, არამედ „ჭკვიანი ინვესტიციებისა“ და მენტორინგის სახით.

მნიშვნელოვანი თემაა ხელოვნური ინტელექტის გავლენა ეკოსისტემის ეფექტიანობაზე. AI ტექნოლოგიების სწრაფი და არაპროგნოზირებადი განვითარება ცვლის სტარტაპების ოპერაციულ მოდელებს. საკვლევა, შეუძლია თუ არა ხელოვნურ ინტელექტს ქართული სტარტაპებისთვის რესურსების დეფიციტის კომპენსირება, ასევე, რამდენად მზადაა ქვეყნის საკანონმდებლო ჩარჩო AI-ზე დაფუძნებული ინოვაციების მხარდაჭერისთვის და რა არის საჭირო ასეთი მზაობისთვის.

ასევე, საინტერესო მიმართულებაა სექტორული შედარებითი ანალიზი. საჭიროა უფრო დეტალური კვლევა, რომელიც შეადარებს გადარჩენის კოეფიციენტებს ღრმა ტექნოლოგიურ, ანუ DeepTech სტარტაპებსა და მომსახურებაზე ორიენტირებულ პლატფორმებს შორის. ეს დაეხმარება პოლიტიკის შემქმნელებს დაფინანსების უფრო ზუსტი და სექტორული სტრატეგიების შემუშავებაში.

ამრიგად, საქართველოს კონტექსტში, მომავალი კვლევებისთვის იკვეთება შემდეგი კონკრეტული მიმართულებები: გადარჩენის კოეფიციენტის გრძელვადიანი, მონაცემებით შეფასება, რომელიც GITA-ს საგრანტო პროგრამების კონკრეტული კოჰორტების ბედს გაადევნებდა თვალს. წინამდებარე კვლევაში იდენტიფიცირებული Delaware Flip-ის ფენომენის რაოდენობრივი შეფასება, კერძოდ, რამდენ კაპიტალს კარგავს ეკოსისტემა ყოველი გადასვლის შედეგად. გარდა ამისა, საინტერესოა აგენტორული AI-ს ვერტიკალის მრავალმხრივი კვლევა რეგიონულ კონტექსტში, რომელიც შეაფასებდა, ქართულ ეკოსისტემის კონკურენტუნარიანობას ამ სეგმენტში.

დანართი N1,

ცხრილი 2. GEDI ინდექსის პილარები

ქვე-ინდექსი	პილარი (#)	სახელწოდება	რას ზომავს?
I. სამეწარმეო დამოკიდებულებები	1	შესაძლებლო ბების აღქმა	მოსახლეობის უნარი, დაინახოს ბიზნეს-შესაძლებლობები.
	2	სტარტაპ უნარები	აქვს თუ არა ხალხს ბიზნესის დასაწყებად საჭირო ცოდნა.
	3	რისკის მიმღებლობა	შიში წარუმატებლობის მიმართ (საქართველოს სუსტი წერტილი).
	4	ნეთვორქინგი	კავშირები წარმატებულ მეწარმეებთან.
	5	კულტურული მხარდაჭერა	რამდენად პრესტიჟულია მეწარმეობა საზოგადოებაში.
II. სამეწარმეო შესაძლებლობები	6	შესაძლებლო ბაზე დაფუძნებული სტარტაპი	იხსნება თუ არა ბიზნესი მოტივაციის და არა გაჭირვების გამო.
	7	ტექნოლოგიები ის ათვისება	რამდენად იყენებენ სტარტაპები ახალ ტექნოლოგიებს.
	8	ადამიანური კაპიტალი	განათლებული და კვალიფიციური მუშახელის ხელმისაწვდომობა.
	9	კონკურენცია	ბაზრის ეფექტიანობა და მონოპოლიების არარსებობა.
III. სამეწარმეო ამბიციები	10	პროდუქტის ინოვაცია	ქმნიან თუ არა სტარტაპები სრულიად ახალ პროდუქტს.
	11	პროცესის ინოვაცია	ახალი ტექნოლოგიების გამოყენება წარმოებაში.
	12	მაღალი ზრდა	გეგმავს თუ არა ბიზნესი 10+ თანამშრომლის აყვანას.
	13	ინტერნაციონალიზაცია	ორიენტაცია საგარეო ბაზრებზე (საქართველოს სუსტი წერტილი).
	14	სარისკო კაპიტალი	ვენჩურული და "ანგელოზი" ინვესტორების არსებობა.

წყარო: გლობალური მეწარმეობის და განვითარების ინსტიტუტი

<http://thegeedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>

დანართი N2,

ცხრილი 18. საკანონმდებლო რეკომენდაციების შედარებითი მატრიცა

სტრატეგიული პილარი	არსებული გამონკვევა საქართველოში	დელავერის (DGCL) ეტალონი	რეკომენდებული რეფორმა (Startup Law 2.0)
ინვესტირების ინსტრუმენტები	SAFE და Convertible Note-ის სამართლებრივი ბუნება ბუნდოვანია; მოითხოვს ნოტარიულ დამოწმებას და რეგისტრაციას.	§151 - აქციათა კლასების და ოფციონების გამოშვების მაქსიმალური თავისუფლება (Blank Check Stock).	SAFE-ის ლეგალიზაცია: სპეციალური ფინანსური ინსტრუმენტის სტატუსის მინიჭება, რომელიც არ საჭიროებს დაუყოვნებლივ შეფასებას და რეესტრში ასახვას კონვერტაციამდე.
ტალანტების მართვა (ESOP)	ოფციონების დათმობა იბეგრება როგორც ხელფასი გაცემის მომენტში; არ არსებობს ვესტინგის (Vesting) საგადასახადო შეღავათი.	საგადასახადო გადავადება ეგზიტამდე (Exit); გადასახადი ვრცელდება მხოლოდ რეალიზებულ მოგებაზე (Capital Gains).	ESOP Tax Neutrality: საგადასახადო ვალდებულების წარმოშობა მხოლოდ აქციების რეალიზაციის (ნაღდ ფულად ქცევის) მომენტში.
კორპორატიული მართვა	„მეწარმეთა შესახებ“ კანონი ნაკლებად ითვალისწინებს დამფუძნებელთა კონტროლის მექანიზმებს (მაგ. Super-voting shares).	§141 - მმართველობის სტრუქტურის სრული ავტონომია; Internal Affairs Doctrine.	Governance Flexibility: მრავალკლასიანი აქციების (Multi-class shares) დაშვება, რაც დამფუძნებლებს საშუალებას მისცემს შეინარჩუნონ ხმის უფლება კაპიტალის დილუციის მიუხედავად.

მართლმსაჯულება	საერთო სასამართლოების გადატვირთულობა; სპეციალიზებული კორპორატიული მოსამართლეების ნაკლებობა.	Court of Chancery - ნაფიცი მსაჯულების გარეშე; მხოლოდ კორპორატიული ექსპერტები; მაღალი სისწრაფე.	Tech & Venture Court: სპეციალიზებული კომერციული პალატის შექმნა ან საერთაშორისო არბიტრაჟის (მაგ. LCIA) ავტომატური აღიარება სტარტაპ-ხელშეკრულებებში.
IP დაცვა	ინტელექტუალური საკუთრების გადაცემის რთული პროცედურები; დაცვის სუსტი მექანიზმები დაცვის შემთხვევაში.	IP-ზე დაფუძნებული დავების მდიდარი პრეცედენტული სამართალი; გადასახადების გაზრდა; გათავისუფლებული როიალტი.	IP Box Extension: არამატერიალური აქტივების გადაცემის გამარტივება და საგადასახადო სტიმულები IP-ის საქართველოში შენარჩუნებისთვის.

წყარო: შედგენილა ავტორის მიერ

გამოყენებული ლიტერატურა

საქართველოს კანონი „მენარმეთა შესახებ.“ (2021). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://matsne.gov.ge>

საქართველოს მთავრობა. (2011, 26 იანვარი). ვირტუალური ზონის პირის სტატუსის მიწიჭების წესისა და პირობების და ვირტუალური ზონის პირის სტატუსის მიმნიჭებელი პირის განსაზღვრის შესახებ (დადგენილება №49). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/1198594>

საქართველოს მთავრობა. (2020, 8 ოქტომბერი). საერთაშორისო კომპანიის სტატუსის განსაზღვრის, მისთვის ნებადართული საქმიანობისა და ცალკეული ხარჯების ნუსხის დამტკიცების თაობაზე (დადგენილება №619). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://www.matsne.gov.ge/ka/document/view/5012362?publication=7>

საქართველოს მთავრობა. (2025, 7 ივლისი). უცხოური გრანტის გამცემის (დონორის) მიერ გრანტის გაცემის საქართველოს მთავრობასთან შეთანხმების წესისა და პირობების დამტკიცების შესახებ (დადგენილება №250). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6563350>

საქართველოს პარლამენტი. (1996/2026). გრანტების შესახებ (საქართველოს კანონი №331; კონსოლიდირებული რედაქცია). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://www.matsne.gov.ge/ka/document/view/31510>

საქართველოს პარლამენტი. (2024, 28 მაისი). უცხოური გავლენის გამჭვირვალობის შესახებ (საქართველოს კანონი №4194-XIVმს-Xმპ). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6171895?publication=1>

საქართველოს პარლამენტი. (2025, 1 აპრილი). უცხოეთის აგენტების რეგისტრაციის აქტი (საქართველოს კანონი №399-IIმს-XIმპ). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://www.matsne.gov.ge/ka/document/view/6461578>

საქართველოს პარლამენტი. (2010a, 17 სექტემბერი). საქართველოს საგადასახადო კოდექსი (საქართველოს კანონი №3591-IIს). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/1043717>

საქართველოს პარლამენტი. (2010b, 15 დეკემბერი). საინფორმაციო ტექნოლოგიური ზონების შესახებ (საქართველოს კანონი №4064-რს). საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე. <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/1152405>

შემოსავლების სამსახური. (2022, 26 დეკემბერი). ვირტუალური ზონის პირის მოგების გადასახადით დაბეგვრის თაობაზე: მეთოდური მითითება. https://www.rs.ge/Media/Default/კანონმდებლობა/კანონები/ვირტუალური_26.12.2022.pdf

Across Legal. (n.d.). *Exploring the Delaware Flip: Opportunities to scale your startup with U.S. investment.*

Acs, Z. J., Autio, E., & Szerb, L. (2014). National systems of entrepreneurship: Measurement issues and policy implications. *Research Policy*, 43(3), 476–494. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2013.08.016>

- Acs, Z. J., Szerb, L., & Autio, E. (2014). *Global Entrepreneurship and Development Index 2014*. Global Entrepreneurship and Development Institute.
<https://thegeedi.org/global-entrepreneurship-and-development-index/>
- Adeoye, A., & Schwartz, L. (2021, January 19). All roads lead to Delaware. *Rest of World*.
<https://restofworld.org/2021/all-roads-lead-to-delaware/>
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656–672.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2008.01.005>
- Akhvlediani, E. (2022). *Beyond tax breaks: Exploration of Georgia's dual IT ecosystem* [Master's research paper, Erasmus University Rotterdam]. Erasmus University Thesis Repository.
<https://thesis.eur.nl/pub/65405/Elizabeth-Akhvlediani-Beyond-Tax-Breaks-Exploration-of-Georgias-Dual-IT-Ecosystem.pdf>
- Åstebro, T., Braunerhjelm, P., & Broström, A. (2013). Does academic entrepreneurship pay? *Industrial and Corporate Change*, 22(1), 281–311. <https://doi.org/10.1093/icc/dts046>
- Audretsch, D. B., & Belitski, M. (2017). Entrepreneurial ecosystems in cities: Establishing the framework conditions. *The Journal of Technology Transfer*, 42(5), 1030–1051.
<https://doi.org/10.1007/s10961-016-9473-8>
- Audretsch, D. B., & Feldman, M. P. (1996). R&D spillovers and the geography of innovation and production. *American Economic Review*, 86(3), 630–640.
- Audretsch, D. B., Keilbach, M. C., & Lehmann, E. E. (2006). *Entrepreneurship and economic growth*. Oxford University Press.
- Auerswald, P. E., & Branscomb, L. M. (2003). Valleys of death and Darwinian seas: Financing the invention to innovation transition in the United States. *The Journal of Technology Transfer*, 28(3–4), 227–239.
- Aulet, B., & Murray, F. E. (2013). A tale of two entrepreneurs: Understanding differences in the types of entrepreneurship in the economy. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2269104>
- Autio, E., Sapienza, H. J., & Almeida, J. G. (2000). Effects of age at entry, knowledge intensity, and imitability on international growth. *Academy of Management Journal*, 43(5), 909–924.
<https://doi.org/10.2307/1556419>
- Avnimelech, G., & Teubal, M. (2006). Creating venture capital industries that co-evolve with high tech: Insights from an analysis of the Israeli experience. *Research Policy*, 35(10), 1477–1498.
<https://doi.org/10.1016/j.respol.2006.09.017>
- Bang, D., Jang, S. J., & Kim, E. (2025). The journey to capital in travel-tech startups. *Tourism Management*, 111, Article 105251.
- Beckman, C. M., Burton, M. D., & O'Reilly, C. (2007). Early teams: The impact of team demography on VC financing and going public. *Journal of Business Venturing*, 22(2), 147–173.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2006.02.001>
- Berliner Cohen LLP. (n.d.). *Delaware corporate law*.
<https://www.berliner.com/articles/delaware-corporate-law-dcgl>

- Binz, C., & Truffer, B. (2017). Global innovation systems: A conceptual framework for innovation dynamics in transnational contexts. *Research Policy*, 46(7), 1284–1298. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2017.05.012>
- Blank, S. (2013a). *The four steps to the epiphany: Successful strategies for products that win*. Wiley.
- Blank, S. (2013b). Why the lean start-up changes everything. *Harvard Business Review*, 91(5), 63–72.
- Bosma, N., & Kelley, D. (2019). *Global Entrepreneurship Monitor: 2018/2019 global report*. Global Entrepreneurship Research Association.
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77–101. <https://doi.org/10.1191/1478088706qp063oa>
- Carayannis, E. G., & Campbell, D. F. J. (2009). 'Mode 3' and 'Quadruple Helix': Toward a 21st century fractal innovation ecosystem. *International Journal of Technology Management*, 46(3–4), 201–234.
- Carta. (2025). *State of seed 2025* [Winter report]. <https://carta.com/learn/resources/state-of-seed-2025/>
- Caucasus Business Journal. (2025). *Georgia's startup ecosystem: 2024–2025 trends*. <https://cbjournal.ge/startup-trends-2025>
- CB Insights. (2023). *The top 12 reasons startups fail* [Technical report]. <https://www.cbinsights.com/research/report/startup-failure-reasons-top/>
- Christensen, C. M., Raynor, M. E., & McDonald, R. (2015). What is disruptive innovation? *Harvard Business Review*, 93(12), 44–53.
- Colombo, M. G., & Grilli, L. (2005). Founders' human capital and the growth of new technology-based firms: A competence-based view. *Research Policy*, 34(6), 795–816.
- Cooke, P. (2005). Regionally asymmetric knowledge capabilities and open innovation. *Research Policy*, 34(8), 1128–1149.
- Creswell, J. W., & Plano Clark, V. L. (2018). *Designing and conducting mixed methods research* (3rd ed.). SAGE Publications.
- Cumming, D., & Johan, S. (2013). *Venture capital and private equity contracting: An international perspective* (2nd ed.). Academic Press.
- Davis Wright Tremaine LLP. (2020). *Why do so many startups form their corporations in Delaware?* <https://www.dwt.com/blogs/startup-law-blog/2020/07/why-do-so-many-startups-form-corporations-delaware>
- Dealroom. (2024). *Global startup funding report 2024*. <https://dealroom.co/reports/global-startup-funding-2024>
- Delaware Department of State. (2024). *About Delaware's General Corporation Law*. <https://corplaw.delaware.gov/delawares-general-corporation-law/>
- Delaware Division of Corporations. (2025). *Annual report statistics*. <https://corp.delaware.gov/stats/>
- Delaware Division of Corporations. (n.d.). *FAQs regarding registered agents*. State of Delaware.

- Delgado, M., Porter, M. E., & Stern, S. (2010). Clusters and entrepreneurship. *Journal of Economic Geography*, 10(4), 495–518.
- Devereux, M. P., & Griffith, R. (2003). Evaluating tax policy for location decisions. *International Tax and Public Finance*, 10(2), 107–126. <https://doi.org/10.1023/A:1023364421914>
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- e-Estonia. (2024). *Digital society report 2024*. Estonian Information System Authority. <https://e-estonia.com/e-residency-impact-2024>
- Eisenhardt, K. M. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14(4), 532–550.
- Ellwood, P., Williams, C., & Egan, J. (2022). Crossing the valley of death: Five underlying innovation processes. *Technovation*, 109, Article 102162.
- Enterprise Georgia. (2020). *Startup Georgia program*.
- Enterprise Georgia. (2024). *Investment climate report 2024*. <https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/reports/investment-2024>
- Etzkowitz, H. (2008). *The triple helix: University–industry–government innovation in action*. Routledge.
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: From national systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 29(2), 109–123.
- EUforDigital. (2025). *Armenia's tech ecosystem: 2024–2025 analysis*. EU4Digital Initiative. <https://eufordigital.eu/armenia-tech-2025>
- European Commission for Democracy Through Law (Venice Commission). (2025). *Georgia: Opinion on the law on the registration of foreign agents, the amendments to the law on grants and other laws relating to "foreign influence"* (Opinion No. 1243/2025; CDL-AD(2025)034). Council of Europe. <https://www.venice.coe.int/webforms/documents/default.aspx?pdffile=CDL-AD%282025%29034-e>
- Fallick, B., Fleischman, C. A., & Rebitzer, J. B. (2006). Job-hopping in Silicon Valley. *Review of Economics and Statistics*, 88(3), 472–481.
- Feld, B. (2012). *Startup communities: Building an entrepreneurial ecosystem in your city*. Wiley.
- Florida, R. (2002). *The rise of the creative class*. Basic Books.
- GEDI (Global Entrepreneurship and Development Institute). (2019). *2019 Global Entrepreneurship Index report*. <https://thegedi.org/2019-report>
- Georgia's Innovation and Technology Agency (GITA). (2020). *Georgian startup ecosystem report*.
- Georgia's Innovation and Technology Agency (GITA). (2024). *Annual performance report*. Ministry of Economy and Sustainable Development of Georgia. <https://gita.gov.ge/reports/2024>

Georgia's Innovation and Technology Agency (GITA). (2025). *Sectoral analysis of funded startups 2024–2025*. <https://gita.gov.ge/data/sectors-2025>

Gompers, P. A., & Lerner, J. (2001a). *The venture capital cycle* (2nd ed.). MIT Press.

Gompers, P. A., & Lerner, J. (2001b). *The money of invention: How venture capital creates new wealth*. Harvard Business Press.

Gompers, P., Kovner, A., Lerner, J., & Scharfstein, D. (2010). Performance persistence in entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 96(1), 18–32.

Gueguen, G., Delanoë-Gueguen, S., & Lechner, C. (2021). Start-ups in entrepreneurial ecosystems: The role of relational capacity. *Management Decision*, 59(13), 243–262.

Haltiwanger, J., Jarmin, R. S., & Miranda, J. (2013). Who creates jobs? Small vs. large vs. young. *The Review of Economics and Statistics*, 95(2), 347–361.

Harvard Business Services. (2025a). *Why Delaware corporate law still reigns supreme in 2025*. <https://www.delawareinc.com/blog/why-delaware-corporate-law-matters-so-much/>

Harvard Business Services. (2025b). *Why businesses incorporate in Delaware*. <https://www.delawareinc.com/before-forming-your-company/benefits-of-incorporating-in-delaware/>

Harvard Law School Forum on Corporate Governance. (2025, April 1). *Delaware enacts important corporate law reforms*. <https://corpgov.law.harvard.edu/2025/04/01/delaware-enacts-important-corporate-law-reforms/>

Harvard Law School Forum on Corporate Governance. (2025, April 6). *Delaware revamps its General Corporation Law — will it stop companies from leaving?* <https://corpgov.law.harvard.edu/2025/04/06/delaware-revamps-its-general-corporation-law-will-it-stop-companies-from-leaving/>

Hathaway, I. (2016). *Accelerating growth: Startup accelerator programs in the United States*. Brookings Institution.

Hayward, M. L. A., Forster, W. R., Sarasvathy, S. D., & Fredrickson, B. L. (2010). Beyond hubris: How highly confident entrepreneurs rebound to venture again. *Journal of Business Venturing*, 25(6), 569–578.

Huang, L., & Brown, A. (2019). An ecosystem-level process model of business incubation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(4), 645–671.

IIA (Israel Innovation Authority). (2024). *Innovation report 2024*. <https://innovationisrael.org.il/en/report-2024>

IncParadise. (2021). *Why do most startups prefer to start businesses in Delaware?* <https://incparadise.net/delaware/startups-prefer-start-business-in-delaware/>

Internal Revenue Service. (2025). *Instructions for Form SS-4: Application for employer identification number*.

Invest Estonia. (2024). *The state of Estonian startups and unicorns*. <https://investinestonia.com/startup-report-2024>

- Isenberg, D. J. (2010). How to start an entrepreneurial revolution. *Harvard Business Review*, 88(6), 40–50.
- Isenberg, D. (2011). *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economic policy*. Babson College.
- Kerr, S. P., Kerr, W. R., & Lincoln, W. F. (2015). Skilled immigration and the employment structures of U.S. firms. *Journal of Labor Economics*, 33(S1), S147–S186.
- Khanna, T., & Palepu, K. G. (2010). *Winning in emerging markets: A road map for strategy and execution*. Harvard Business Press.
- Knight, G. A., & Cavusgil, S. T. (2004). Innovation, organizational capabilities, and the born-global firm. *Journal of International Business Studies*, 35(2), 124–141.
- Krugman, P. (1991). *Geography and trade*. MIT Press.
- Lazo. (2025). *How to incorporate as a foreign founder in the U.S.*
<https://www.lazo.us/blog/how-to-incorporate-as-a-foreign-founder-in-the-us>
- LegalNodes. (2025). *Startup incorporation in Delaware: A guide for founders of global businesses.*
<https://www.legalnodes.com/article/delaware-incorporation-founders-guide>
- Lerner, J. (2009). *Boulevard of broken dreams: Why public efforts to boost entrepreneurship and venture capital have failed*. Princeton University Press.
- Lerner, J., & Nanda, R. (2020a). *Venture capital's role in financing innovation* (NBER Working Paper No. 27938). National Bureau of Economic Research.
- Lerner, J., & Nanda, R. (2020b). Venture capital's role in financing innovation: What we know and how much we still need to learn. *Journal of Economic Perspectives*, 34(3), 237–261.
- Leydesdorff, L., & Ivanova, I. (2016). "Open innovation" and "triple helix" models of innovation. *Journal of Innovation Economics & Management*, 21(2), 103–120.
- Markham, S. K., Ward, S. J., Aiman-Smith, L., & Kingon, A. I. (2010). The valley of death as context for role theory in product innovation. *Journal of Product Innovation Management*, 27(3), 402–417.
- Mason, C. M., & Harrison, R. T. (2006). After the exit: Acquisitions, entrepreneurial recycling and regional economic development. *Regional Studies*, 40(1), 55–73.
- Matsuura, T., & Saito, H. (2020). *Foreign direct investment and labour market dynamics in a developing country: Evidence from Indonesian plant-level data* (ERIA Discussion Paper Series No. 318). Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.
<https://www.eria.org/uploads/media/discussion-papers/Foreign-Direct-Investment-and-Labour-Market-Dynamics-in-a-Developing-Country-Evidence-from-Indonesian-Plant-Level-Data.pdf>
- Mazzucato, M. (2013). *The entrepreneurial state: Debunking public vs. private sector myths*. Anthem Press.
- Mercury. (2025). *Why incorporate in Delaware? Tax advantages, privacy & more.*
<https://mercury.com/blog/startups-choose-delaware>
- Mercury. (n.d.). *Eligibility and requirements for opening a Mercury account.*

- Moore, J. F. (1993). Predators and prey: A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, 71(3), 75–86.
- Morris, Nichols, Arsht & Tunnell LLP. (2025). *Shaping the DGCL*. <https://www.morrisnichols.com/shaping-delaware-general-corporation-law>
- Mosey. (2025). *Why incorporate in Delaware? Pros and cons for startups*. <https://mosey.com/blog/why-incorporate-in-delaware/>
- Nanitashvili, N., & Vandenberg, P. (2023). *Georgia's emerging ecosystem for technology startups*. Asian Development Bank.
- National Research Council. (2004). *Accelerating technology transition: Bridging the valley of death for materials and processes in defense systems*. The National Academies Press.
- Neffke, F., Henning, M., & Boschma, R. (2011). How do regions diversify over time? *Economic Geography*, 87(3), 237–265.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Patton, M. Q. (2015). *Qualitative research & evaluation methods* (4th ed.). SAGE Publications.
- Pistor, K. (2019). *The code of capital: How the law creates wealth and inequality*. Princeton University Press.
- Porter, M. E. (1998). Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review*, 76(6), 77–90.
- Ries, E. (2011). *The lean startup*. Crown Business.
- Robb, A. M., & Robinson, D. T. (2014). The capital structure decisions of new firms. *Review of Financial Studies*, 27(1), 153–179.
- Saxenian, A. (1994). *Regional advantage: Culture and competition in Silicon Valley and Route 128*. Harvard University Press.
- Saxenian, A. (2006). *The new Argonauts: Regional dynamics in a global economy*. Harvard University Press.
- Saxenian, A., & Sabel, C. (2008). Venture capital in the "periphery." *Economic Geography*, 84(4), 379–394.
- Senor, D., & Singer, S. (2009). *Start-up nation: The story of Israel's economic miracle*. Twelve Books.
- Silicon Valley Bank. (2024). *Delaware incorporation: Benefits, drawbacks and how-to steps*. <https://www.svb.com/startup-insights/vc-relations/why-incorporate-in-delaware/>
- Sørensen, J. B. (2007). Bureaucracy and entrepreneurship: Workplace effects on entrepreneurial entry. *Administrative Science Quarterly*, 52(3), 387–412.

- Special Inspector General for Operation Atlantic Resolve. (2025). *Operation Atlantic Resolve: Lead Inspector General quarterly report to the United States Congress, January 1, 2025–March 31, 2025*. https://oig.usaid.gov/sites/default/files/2025-05/OAR_Q2_Mar2025_Final_508_0.pdf
- Spigel, B. (2017). The relational organization of entrepreneurial ecosystems. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 41(1), 49–72.
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial ecosystems and regional policy: A sympathetic critique. *European Planning Studies*, 23(9), 1759–1769.
- Stangler, D. (2009). *The economic future just happened*. Ewing Marion Kauffman Foundation.
- StartupBlink. (2025). *Global Startup Ecosystem Index 2025*. <https://www.startupblink.com/report/2025>
- Startup Genome. (2024). *Global Startup Ecosystem Report 2024*. <https://startupgenome.com/report/gser2024>
- Startup Nation Central. (2024). *Israel tech sector report 2024*. <https://www.startupnationcentral.org/report-2024>
- Statista. (2025). *Number of unicorns by country 2025*. <https://www.statista.com/statistics/unicorns-by-country-2025>
- Story LLP. (n.d.). *Delaware Flip: What it actually means and why it is not "just incorporation."*
- Stripe. (n.d.-a). *How to incorporate your company*.
- Stripe. (n.d.-b). *Incorporation documents*.
- Stuart, T. E., & Sorenson, O. (2007). Strategic networks and entrepreneurial ventures. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 1(3–4), 211–227.
- UNDP. (2019). *Innovation and entrepreneurship ecosystem in Georgia*. United Nations Development Programme. <https://www.undp.org/georgia>
- UpCounsel. (2025). *Delaware startup advantages: Incorporation benefits explained*. <https://www.upcounsel.com/delaware-startups>
- Vassil, K. (2015). *Estonian e-Government ecosystem: Foundation, applications, outcomes*. World Bank Group.
- Williamson, O. E. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613.
- World Bank. (2020). *Doing Business 2020: Comparing business regulation in 190 economies*. <https://www.worldbank.org/en/publication/doing-business-2020>
- Yin, R. K. (2018). *Case study research and applications: Design and methods* (6th ed.). SAGE Publications.
- ZenBusiness. (2024). *Starting your business in Delaware? Here are the benefits and risks*. <https://www.zenbusiness.com/start-your-business-in-delaware/>