

ВНЕДРЕНИЕ СТАРТАП-ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ МАЛОГО БИЗНЕСА НОВОГО УЗБЕКИСТАНА

Камбарова Шахнозахон Мирвохитовна¹

Аннотация: Президент Республики Узбекистан были отмечены основополагающие задачи по развитию малого и среднего бизнеса на перспективу. В частности доли малого и среднего бизнеса в ВВП на 2025 год было запланировано до 55 процентов, в промышленности до 34 %, в экспорте – до 34 %. В Республике Узбекистан уделяется большое внимание и принимаются различные меры по повышению роли малого и среднего бизнеса в экономике, создана соответствующая законодательно-правовая база малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: стартап-проекты, малый бизнес, Новый Узбекистан, предпринимательство, инновации

Введение. Президентом Республики Узбекистан отметил, что поддержка малого и среднего бизнеса останется приоритетной задачей экономики страны.

В качестве мер по повышению роли малого и среднего бизнеса в экономике отмечены дальнейшее улучшение бизнес-среды и реализация новых бизнес инициатив, к числу которых относится реализация 200 стартап – проектов с участием субъектов малого бизнеса.² Start-up (стартап) – это инновационный бизнес – проект, в основе которого лежит какая то новая идея/технология/ это новшество.³ Она связана с инновационной деятельностью которая определяется как вид деятельности связанный с трансформацией идей в технологически новые или усовершенствованные продукты (услуги), внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы, либо способы производства (передачи) услуг использованные в практической деятельности.⁴

Исходя из этого, нашим государством во главе с Президентом Республики Узбекистан, Ш.М.Мирзиёевым было принята «Стратегия развития нового Узбекистана на 2022-2023 гг. была создана нормативно-правовая база регулирующая предпринимательскую деятельность и стимулирующая инновационную активность малых предприятий».⁵ Этот документ является основополагающим документом, не только в развитии предпринимательства, он постоянно совершенствуется в создании и стимулировании инновационных процессов в малом предпринимательстве.

Само название стартап произошло от английского словосочетания "start up", что в переводе означает — запускать. Стартапом называют только что запущенный проект или тот, что находится в процессе запуска. Обязательным условием стартапа является наличие бизнес-

¹ Старший преподаватель (PhD) Ташкентского государственного университета востоковедения

² Указ Президента от 19.03.2025 г. №УП – 50 О повышении роли малого бизнеса в экономике.
<https://lex.uz/docs/7444745указ>

³ Как развиваются Start-up проекты в Узбекистане? 2020-03-02 <https://old.gov.uz/ru/news/view/26662>

⁴ Гихберг Л.М., Кузнецова И.А. Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России. Вопросы статистики, 2004. №9, с 3-15.

⁵ Стратегия развитие нового Узбекистана на 2022-2026 гг. <http://president.uz/ru/pages/wiew/strategy/meny/id-144>



идеи. При этом, имеется в виду, что новый проект для его реализации продвижения и дальнейшего развития испытывает потребность в финансовых средствах. Таким образом, стартап это любое бизнес-начинание, соответствующее данному понятию, независимо от сферы деятельности. Однако в IT-среде предпочитают называть стартапом проекты, связанные с высокими технологиями.⁶

Существует множество видов стартапов, классифицируемых по различным критериям: **по сфере деятельности** – такие как IT, биотехнологии, Fin Tech; **по степени инновационности** – прорывные и инкрементальные; **по целевой аудитории** – как, B2B, B2C или B2G. В Узбекистане наиболее активно развиваются IT – стартапы предлагающие новые цифровые решение для различных отраслей экономики за счет государственных вложений. В Узбекистане уже есть такие компании Рауме, Click, My taxi и д.р.⁷

Иногда, некоторые компании называют стартапом свои нереализованные идеи, суть которых заключается в инновационности будущего продукта. И на этапе заявки, эти компании начинают заниматься поиском финансирования и подходящих для воплощения идеи технологий. Будущее инновационных проектов при отсутствии инвестиций практически невозможно.

Отличительные особенности стартапа: он обладает следующими особенностями:

1. **Запускаемый продукт должен быть новым.** Этот проект должен продвигать инновационную идею или содержать усовершенствованную модель старой. Благодаря такой особенности, многие стартап - проекты могут соперничать с проектами крупных компаний, которые действуют по наработанной схеме и не вводят новых инноваций.

Рисунок-1

Start-up (стартап) проекты и его составляющие⁸

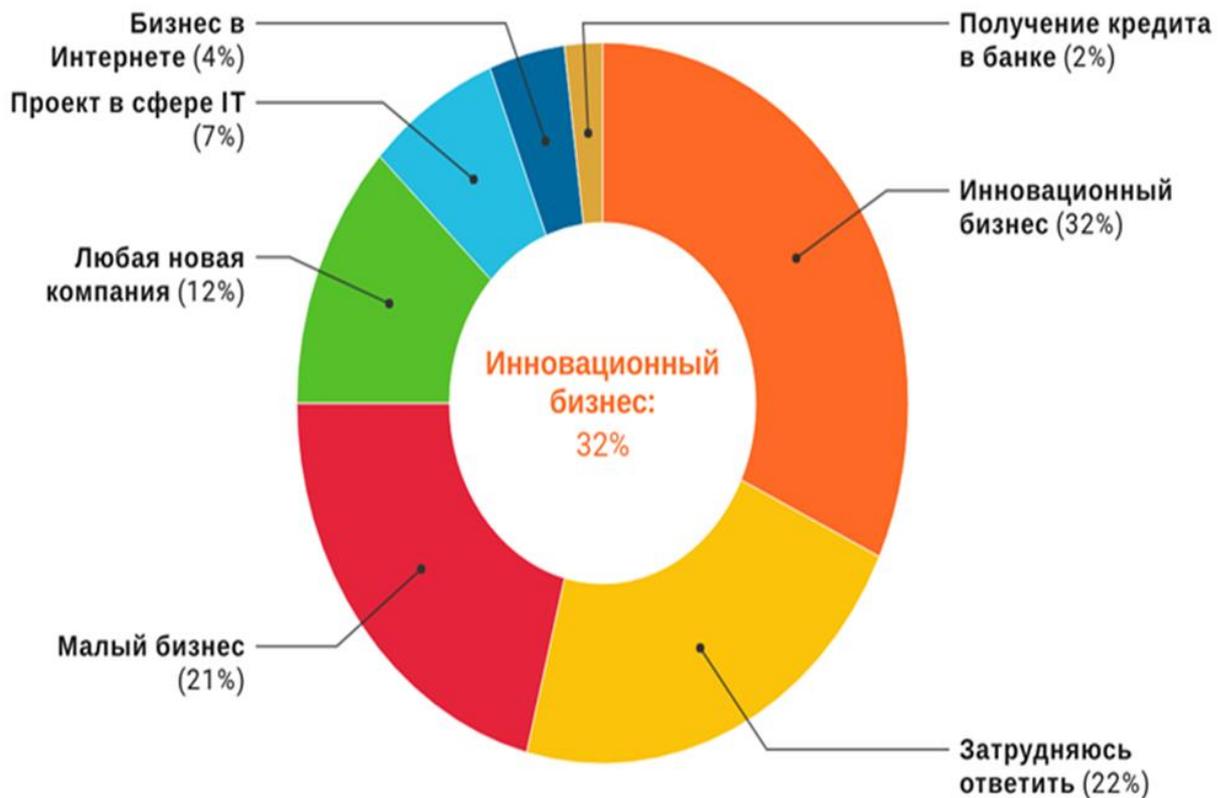
⁶ Стартап (Startup) - что это такое простыми словами

<https://технология.рф/knowledge-base/kolonka-glavnogo-redaktora/startap-startup-chto-eto-takoe-prostymi-slovami/?authuser=4>

⁷ Зарождающийся рынок стартапов в Узбекистане. 17.04.2025. <https://opentech.uz/ru/news/zarozdaiushhiisarynok-startapov-v-uzbekistane>

⁸ Источник: U-Report Uzbekistan. Создано с помощью. Datawrapperю С помощью источника составил автор.





2. **Актуальность бизнес-идей.** В основе любого бизнес-плана содержится идея. Вопрос в том, интересна ли она целевой аудитории. Идея в основе стартапа должна быть актуальной, ценной и перспективной. Только в этом случае стартап-проект может стать успешным. Поэтому те стандартные идеи предлагаемые для развития бизнеса, которые представлены в Интернете в открытом доступе, они не подходят для стартапа.

3. **Участие молодых создателей в бизнес проекте.** Практика показала, что авторы известных успешных идей создали свои стартап-проекты практически еще в студенческом возрасте. По данным статистики, средний возраст создателя стартапа — достигает до 30 лет, поэтому иногда идеи начинающих бизнесменов получали обидное название "гаражных" стартапов.

4. **Важное значение имеет работа в команде.** Редко бизнес-идеи продвигаются одним человеком. Над стартапом обычно работает целая группа. Команду возглавляет идейный вдохновитель. Каждому члену инициативной группы отводится своя роль. Кто-то один занимается разработкой перспективного продукта, второй — бизнес-планом, другие — поиском целевой аудитории, инвесторов, поставщиков. Каждый из них осознает ответственность за возложенную на них функцию и понимает, что только работа в команде может привести к успеху.

5. **Готовность к риску инициаторов проекта.** Зачастую создатели стартапов вкладывают в свое детище все — душу, силы, средства. Поэтому, инициатор стартап-проекта рискует всем этим, чтобы воплотить свой замысел. Но амбициозный создатель всегда готов к риску, потому что он верит в успех своей идеи.

6. **Недостаточность собственных финансовых средств.** Этот пункт зачастую можно назвать главной отличительной особенностью стартапа. Это неудивительно: молодые люди, увлеченные своей идеей, хотят скорее её внедрить и создают амбициозный проект. Помимо идеи у них есть огромное желание, энергия, напор, но отсутствуют финансовые ресурсы для



Impact Factor: 9.9**ISSN-L: 2544-980X**

реализации. Поэтому стартап всегда нуждается в инвестициях. Чтобы привлечь денежные потоки в проект, надо заинтересовать инвесторов в эффективности своей идеи и убедить их вложить деньги. В этот проект главным аргументом для инвестора является возможность получения прибыли.⁹

Литературный обзор темы.

Автор Эрика Риса *The Lean Startup* «Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели». Мы привыкли считать, что процессы и менеджмент — это что-то скучное и унылое, а стартапы — динамичное и увлекательное, где нет места никаким правилам. Однако верно как раз обратное: создание стартапа должно быть подчинено четкой методике, имеющей строго определенные шаги. Основная идея метода “Lean startup”, разработанного автором, заключается в быстром тестировании идей новых продуктов на реальных потребителях и постоянной корректировке бизнес-модели, с тем чтобы начинать масштабные вложения только тогда, когда идея подтверждена фактами.¹⁰ Автор *Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist* “Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования”.¹¹

Авторы книги “Привлечение инвестиций в стартап”. — Брэд Фелд и Джейсон Мендельсон — разбирают весь процесс финансирования стартапа на мельчайшие детали: рассматривают его участников, их мотивы и цели, анализируют финансовые и юридические аспекты сделки.¹²

Методология темы. В малом бизнесе стартапным проектам придается очень важное значение. Чтобы в бизнесе были хорошие значимые результаты необходимо использовать некоторые методы, исследования: анализ, прогнозирование, сравнение, финансирование, разработка и исследование. Если в малом предприятии обращается внимание на такие научные методы исследования, то можно с уверенностью утверждать что бизнес всегда будет развиваться и даст хорошие результаты.

И-Report совместно с Министерством инновационного развития Республики Узбекистан провели анкетный опрос, цель которого ознакомиться с мнением молодежи о startup-проектах. Мы в данной статье проанализировали данные опроса результата анализа и результаты выглядят следующим образом:

Анализ и результаты.

Опросы показали, что согласно мнению респондентов, основными препятствиями для развития стартапов в Узбекистане являются:

- отсутствие информации, и низкая осведомленность молодежи о том, что из себя представляют предлагаемые к осуществлению стартапы (24%),
- на втором месте была отмечена излишняя бумажная волокита и бюрократические барьеры (22%),

⁹ Стартап (Startup) - что это такое простыми словами

https://технология_бизнеса.рф/knowledge-base/kolonka-glavnogo-redaktora/startap-startup-chto-eto-takoe-prostymi-slovami/?authuser=4

¹⁰ Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. 2014 г. <https://fantasywiki.ru/biznes-s-nulja-gerik-ris/>

¹¹ Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. USA 2017. <https://fenzin.org/book/132194>

¹² Брэд Фелд и Джейсон Мендельсон Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования. Москва 2013. <https://www.centrmag.ru/catalog/product/privlechenie-investicij-v-startap-kak-dogovoritsya-s-inve/>



- третьим большим препятствием видится нехватка у молодёжи знаний и/или навыков для ведения и развития стартапов в стране (11%).

Лишь 3% респондентов считают, что в стране нет препятствий для развития стартапов.

5% респондентов, выбравших вариант «Другое», написали свои личные варианты ответов, и они указали на следующие причины, препятствующие развитию стартапов в стране:

1. Строгие требования родителей касательно выбора профессии поставленные перед детьми;
2. Отсутствие у молодежи интереса к стартапам;
3. Нехватка квалифицированных кадров, которые бы могли обучать молодежь, давать знания и навыки в создании и ведении стартапов, отсутствие и нехватка стартап-инкубаторов;
4. Низкая покупательская способность местного населения, отсутствие рынка и спроса на товары или услуги создаваемых при помощи стартапов;
5. Коррупция, вмешательство некоторых представителей исполнительных органов, «крышевание», бюрократизм, принятие некоторых законов на примере города Ташкента, разрыв между развитием городом и селом;
6. Неисполнение правительственных указов на местах, расхождения между законами и их исполнением, отсутствие справедливости, неразвитость демократических институтов;
7. Чрезмерно высокие проценты предлагаемые инвесторам, нехватка площадок для встреч с потенциальными инвесторами, отсутствие информации по инвесторам готовым вкладывать инвестиции в стартапы, отсутствие типового базового шаблона для подготовки технико-коммерческого, технико-экономического обоснования инвестиционного - проекта и сметной калькуляции, обеспечение прозрачности процесса инвестирования;
8. Налоговые выплаты, их не разработанность для данной сферы;
9. Монопольное и олигопольное давление в сфере малого бизнеса, не дающая предприятиям возможность развитию новых идей стартапов;
10. Боязнь того, что у тебя украдут хорошую стартап идею, боязнь плагиата идей, некоторая неразвитость системы организации и внедрения патентов;
11. Отказ в предоставлении земли субъектам предпринимательства со стороны хокимиятов;
12. Проблемы в отсутствии базовой инфраструктуры (электричество, Интернет и т.д.);
13. Плохая освещенность информацией данного направления в СМИ;
14. Нехватка достоверных официальных статистических данных, по нужным направлениям развития бизнеса.

Тремя основными сферами, в которых в первую очередь необходимо развитие стартап - проектов для содействия экономическому развитию страны, опрошенные считают: образование (35%), IT/Телекоммуникации (24%) и здравоохранение (7%).

Интересен тот факт, что респонденты женского пола большее предпочтение отдают развитию стартапов в сфере образования (40%), по сравнению с мужчинами (32%), и меньшее значение придают стартапам в сфере информационных технологий (16%) по сравнению с мужчинами (28%). При этом, 11% женщин и только 5% мужчин думают, что необходимо развивать стартапы в медицине.

Следующий анкетный опрос, касается отраслевой направленности стартап-проектов.



Таблица-1.

**Для улучшения экономики страны стартап проекты необходимо
развивать в следующих направлениях.¹³**

Наименование областей применения	Общий результат	Женщины	Мужчины
Образование	35 %	40 %	32 %
IT/Телекоммуникации	24 %	16 %	28 %
Здравоохранение	7 %	11 %	5 %
Другое (напиши)	7 %	6 %	8 %
Сельское хозяйства	6 %	6 %	6 %
Энергетика	5 %	3 %	6 %
Искусственный интеллект	4 %	4 %	4 %
Продовольствие	4 %	5 %	3 %
Биотехнологии и генная инженерия	3 %	3 %	3
Транспорт и жилье	3 %	3 %	4 %
Дизайн	2 %	2 %	1 %

Из результатов таблицы следует, что почти 1/4 часть U-Репортеров, участвовавших в данном опросе, считают, что для увеличения количества успешных стартап проектов в стране в первую очередь необходима финансовая помощь (24%), улучшение системы образования (19%), а также организация обучающих курсов по стартапам (18%).

Если и женщины, и мужчины одинаково согласны с необходимостью финансовой помощи для стартаперов, то женщины (23%) по сравнению с мужчинами (16%) больше склонны к идее организации обучающих курсов по стартапам для молодежи. 18% респондентов женского пола также считают необходимым обмен опытом с зарубежными стартаперами в то время, как меньше мужчин придают этому значение (12%).¹⁴

Таблица-2

Что необходимо для увеличения успешных Start-up проектов в стране?¹⁵

Наименование процедур	Общий результат	Женщины	Мужчины
Финансовая помощь	24 %	23 %	25 %
Улучшение системы образования	19 %	17 %	19 %
Нужны обучающие курсы по стартапам	18 %	23 %	16 %
Обмен опытом с зарубежными стартаперами	15 %	18 %	12 %
Упрощение законодательства	8 %	6 %	10 %
Льготы по налогам	5 %	5 %	6 %
Другое (напиши)	5 %	4 %	5 %

¹³ Источник: U-Report Uzbekistan. Создано с помощью. Datawrapper. С помощью источника составил автор.

¹⁴ Как развиваются Start-up проекты в Узбекистане? <https://old.gov.uz/ru/news/view/26662>

¹⁵ Источник: U-Report Uzbekistan. Создано с помощью. Datawrapper. С помощью источника составил автор.



Impact Factor: 9.9

ISSN-L: 2544-980X

Нужны площадки для обсуждения стартапов	3 %	3 %	3 %
Нужен общий портал для стартаперов	3 %	2 %	4 %

Как показали результаты анкетного опроса проведенные Ю-Репортом с более 8800 респондентов показали, что 68 % опрошенных не имеют точного понимания о стартап-проектах; 81 % респондентов хотели бы открыть свои стартапы но не знают с чего начинать;

Учитывая и другие результаты анкетного опроса необходимо широко рекламировать, этот вид деятельности, увеличить зарубежные публикации о наиболее успешных среди них.

Изучить общемировые тенденции в среде технологий и исследовать рынки стартапов стран ближнего зарубежья, что даст возможность к созданию национальных школ по поддержке молодежи;

Удовлетворять потребности молодежи, поощрять адресно внедряющих стартапы в малом бизнесе.

Определить в качестве главной задачи роль государства в внедрении стартапов создание конкурентной среды для развития инновационного предпринимательства притягивая технологический бизнес как местных молодых, так и зарубежных стартаперов.

Выводы и предложения.

Проведенные исследования возможности внедрения стартап-проектов в сфере малого бизнеса в Узбекистане показали, что предприниматель должен быть готов учиться и не ставить себе ограничения, убеждая себя в том, что какое-то дело может ему не подойти. Любой основатель компании должен научиться и не унывать после неудачи, что начинающий предприниматель должен быть готов к тому что на пути развития своего бизнес-проекта он столкнется с немалым количеством трудностей, которые необходимо будет преодолевать, чтобы закончить начатое дело. Важными чертами для предпринимателя являются целеустремленность и стрессоустойчивость, что поможет довести начатое дело до логического завершения, с целью получения результата.

В процессе ведения собственного бизнес-проекта возникает необходимость в принятии нестандартных решений. Предпринимателю необходимо быстро находить выход из сложившейся конкретной ситуации, а не игнорировать существующие проблемы и вопросы, неизбежно возникающие походу осуществления своей деятельности.

Стартап чаще всего развивается в условиях неопределенности, когда не существует готовых стандартных решений, которые можно было бы принять для достижения гарантированного успеха. Предпринимателю чаще всего приходится рисковать и использовать свое предпринимательское чутье.

Основатель стартапа должен иметь представление о направлении развивающегося рынка, на котором он работает, о прогрессе и технологиях, чтобы постоянно оставаться в курсе событий и анализировать, что необходимо его клиентам.

Стартапы участвуют в программе поддержки инноваций, на добровольной основе. Участие в программе поддержки стартапов должно соответствовать ряду требований, к числу которых относятся:

– возможность заниматься производством и коммерциализацией услуг и/или продуктов, в основном или только с технологическим компонентом;



Impact Factor: 9.9**ISSN-L: 2544-980X**

- возможность иметь потенциально высокую добавленную стоимость, вложенных от инноваций, рентабельность при коммерциализации разрабатываемого продукта / услуги;
- расходы на исследования и разработки которые должны составлять не менее 15 процентов от общей стоимости, согласно годовому финансовому отчету.

Заключение.

Реализация 200 стартап-проектов при участии субъектов малого бизнеса требует решение следующих задач:

- Развивать инновационную сферу в Узбекистане, в качестве приоритетов развивать IT технологии и цифровую экономику;
- Открывать технологические школы;
- В учебную программу средних школ, колледжей и лицеев вводить предмет «Основы предпринимательства» где обучать школьников не только основам бизнеса, а в программы включать такие понятия, как инновация, основы научной деятельности и т.д.
- От прибыли предпринимательской деятельности откладывать значительную долю средств для финансирования собственных проектов.
- Заинтересовывали молодежь, работать с патентами, лицензиями зарубежных компаний и предприятиях малого бизнеса, проводить лекции и семинары с привлечением зарубежных специалистов – это поможет получить соответствующие знания и повысить опыт работающих компаниях.
- Материально – заинтересовывать, разработав график для получения вознаграждения наиболее преуспевающим молодым людям.

Список использованной литературы.

1. Указ Президента от 19.03.2025 г. №УП – 50 “О повышение роли малого бизнеса в экономике”. <https://lex.uz/docs/7444745указ>
2. Как развиваются Start-up проекты в Узбекистане? 2020-03-02
<https://old.gov.uz/ru/news/view/26662>
3. Гихберг Л.М., Кузнецова И.А. Анализ и перспективы статистического исследования инновационной деятельности в экономике России. Вопросы статистики, 2004. №9, с 3-15.
4. Стратегия развитие нового Узбекистана на 2022-2026 гг. http://president.uz/ru/pages/wiew_strategy/meny_id-144
5. Стартап (Startup) - что это такое простыми словами.
https://технология_бизнеса.рф/knowledge-base/kolonka-glavnogo-redaktora/startap-startup-chto-eto-takoe-prostymi-slovami/?authuser=4



6. Зарождающийся рынок стартапов в Узбекистане. 17.04.2025.
<https://opentech.uz/ru/news/zarozdaiushhiisia-rynok-startapov-v-uzbekistane>
7. Бизнес с нуля. Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели. 2014 г. <https://fantasywiki.ru/biznes-s-nulja-jerik-ris/>
8. Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist. USA 2017.
<https://fenzin.org/book/132194>
9. Брэд Фелд и Джейсон Мендельсон Привлечение инвестиций в стартап. Как договориться с инвестором об условиях финансирования. Москва 2013.
<https://www.centrmag.ru/catalog/product/privlechenie-investicij-v-startap-kak-dogovoritsya-s-inve/>
10. Источник: U-Report Uzbekistan. Создано с помощью. Datawrapper. С помощью источника составил автор.

