



«МЕТОДЫ ПОДДЕРЖКИ И РАЗВИТИЯ СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМЫ В СФЕРЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ СРЕДСТВ»

Игамбердиева Хуршида Хислатиллаевна

**магистр Международного и Европейского права,
самостоятельный соискатель**

**Ташкентского государственного юридического университета,
Начальник отдела Корпоративного управления
АИКБ “Ипак Йули”**

ORCID: 0009-0005-7169-7161

e-mail: khurshida24@gmail.com

+998995322402

<https://doi.org/10.5281/zenodo.21272345>

ARTICLE INFO

Received: 04th July 2026

Accepted: 06th July 2026

Online: 08th July 2026

KEYWORDS

стартап-экосистема,
стартап, инновационное
предпринимательство,
венчурное финансирование,
привлечение инвестиций,
государственное
соинвестирование, грантовое
финансирование, бизнес-
ангелы, краудфандинг,
краудлендинг, Европейский
инвестиционный фонд (EIF),
Республика Корея,
инновационная
инфраструктура, гражданско-
правовое регулирование

ABSTRACT

В статье исследуются современные методы поддержки и развития стартап-экосистемы в сфере привлечения финансовых ресурсов на основе сравнительно-правового анализа международного опыта. Рассматриваются основные механизмы стимулирования инновационного предпринимательства, включая грантовое финансирование, государственное соинвестирование, налоговые стимулы, развитие институтов бизнес-ангелов, альтернативных источников финансирования и инновационной инфраструктуры. Особое внимание уделено правовым инструментам Европейского союза и Республики Корея, направленным на снижение инвестиционных рисков, расширение участия частного капитала и обеспечение устойчивого функционирования стартап-экосистемы. По результатам исследования обоснована целесообразность комплексного применения указанных механизмов при совершенствовании национальной системы поддержки инновационного предпринимательства и привлечения инвестиций в Республике Узбекистан.

Введение. Развитие инновационной экономики невозможно без формирования эффективной системы привлечения финансовых ресурсов на различных стадиях жизненного цикла стартапа. Международная практика свидетельствует, что устойчивое развитие стартап-экосистемы обеспечивается не отдельными финансовыми инструментами, а комплексом взаимосвязанных правовых, организационных и экономических механизмов, направленных на снижение инвестиционных рисков и стимулирование участия частного капитала в финансировании инновационных проектов.

Одним из наиболее эффективных методов государственной поддержки является грантовое финансирование научных исследований и инновационной деятельности. Европейский союз последовательно реализует долгосрочные программы поддержки науки и инноваций, крупнейшей из которых является программа «Horizon Europe», пришедшая на смену программе «Horizon 2020». Данные программы предусматривают финансирование научных исследований, коммерциализацию результатов интеллектуальной деятельности, а также упрощенный доступ стартапов и малых инновационных предприятий к грантовым ресурсам. В отличие от традиционных форм государственной поддержки, европейская модель ориентирована на создание условий, при которых грантовое финансирование становится катализатором привлечения последующих частных инвестиций.

Вторым методом является механизм государственного соинвестирования (co-investment), предусматривающий совместное финансирование инновационных проектов государством и частными инвесторами. Наиболее развитую модель реализует Европейский инвестиционный фонд (European Investment Fund — EIF), который выступает институциональным посредником между государством и частным сектором. EIF инвестирует в венчурные фонды, предоставляет гарантии финансовым посредникам и способствует распределению инвестиционных рисков между участниками рынка. Такой подход позволяет увеличить объем доступного инвестиционного капитала, снизить уровень риска частных инвесторов и обеспечить устойчивое развитие рынка венчурного финансирования.

Схожая модель реализуется в Республике Корея, где государство через Korea Venture Investment Corporation (KVIC) управляет системой Fund of Funds, осуществляя соинвестирование совместно с частными венчурными фондами. Государственное участие направлено не на замещение частного капитала, а на создание условий для его активного привлечения путем распределения инвестиционных рисков, формирования профессиональной инфраструктуры венчурного рынка и стимулирования инвестиций в инновационные компании на ранних стадиях развития. Такой подход позволяет обеспечить устойчивое развитие национальной стартап-экосистемы при сохранении рыночных механизмов отбора инвестиционных проектов.

Третьим методом являются налоговые стимулы, направленные на привлечение частного капитала в инновационные проекты. Международная практика показывает, что наиболее эффективными являются налоговые льготы, предоставляемые не только стартапам, но и инвесторам, принимающим на себя высокий инвестиционный риск. Так, в Великобритании успешно применяются программы Enterprise Investment Scheme (EIS) и Seed Enterprise Investment Scheme (SEIS), предусматривающие налоговые вычеты и освобождение от налога на прирост капитала при инвестировании в инновационные компании. Такой подход способствует перераспределению частного капитала в высокотехнологичный сектор экономики и снижает инвестиционные риски для бизнес-ангелов и венчурных фондов. Налоговое регулирование деятельности венчурных фондов и их инвесторов существенно варьируется в зависимости от национальной правовой системы.

Во многих государствах налоговая политика рассматривается как один из ключевых инструментов стимулирования венчурного инвестирования. Так, в США предусмотрен ряд налоговых преференций, направленных на развитие рынка венчурного капитала. В частности, вознаграждение управляющего фондом в виде доли от прибыли фонда (carried interest) при соблюдении установленных законодательством условий может квалифицироваться как прирост капитала, а не как обычный доход, что обеспечивает применение более благоприятного налогового режима. Кроме того, в штате Вирджиния¹ в соответствии с Законом «Об инвесторах-ангелах» (Angel Investor Tax Credit Act) инвесторам, осуществляющим вложения в малые высокотехнологичные, биотехнологические и производственные компании, предоставляется налоговый кредит по подоходному налогу в размере 50 % от суммы произведенных инвестиций.

Четвертым направлением поддержки является развитие институтов бизнес-ангелов и профессиональных инвестиционных сообществ. В Европейском союзе данную функцию выполняет European Business Angels Network (EBAN), объединяющая бизнес-ангелов, венчурные фонды ранних стадий, акселераторы, инкубаторы и иные организации, участвующие в финансировании инновационного предпринимательства. Создание подобных объединений способствует сокращению информационной асимметрии между инвесторами и стартапами, расширению доступа предпринимателей к капиталу и распространению лучших практик корпоративного управления. Развитие инновационной инфраструктуры посредством акселераторов, инкубаторов, технологических парков и университетских центров трансфера технологий. Указанные институты не только обеспечивают подготовку стартапов к привлечению инвестиций, но и оказывают юридическую, финансовую и консультационную поддержку, повышая инвестиционную привлекательность инновационных проектов.

В рамках кампании UnisStartUptheUK сообщается, что количество студенческих и преподавательских стартапов увеличилось на 70% в период с 2014-15 по 2022-23 годы. Одной из причин этого является увеличение поддержки, которую университеты оказывают людям, желающим открыть собственный бизнес². Распространение поддерживаемых университетами инкубаторов и акселераторов позволяет компаниям развиваться во всех уголках Великобритании. Университетские акселераторы и инкубаторы способствуют ускорению продаж и росту занятости в участвующих компаниях. Они также играют важную роль в удержании студентов в регионе после окончания учебы, особенно в тех случаях, когда они связывают студентов-основателей с местным бизнес-сообществом посредством наставничества и налаживания связей. Стартапы, связанные с университетами, имеют больше шансов на выживание, чем те, которые не имеют такой поддержки.

Пятым методом является развитие альтернативных источников финансирования посредством цифровых платформ. В последние годы широкое распространение получил краудфандинг, обеспечивающий привлечение средств большого количества

¹ Venture Capital: The US Tax Regime for Venture Capital. 2021. <https://www.lowtax.net/us-tax-guide/investment/the-us-tax-regime-for-venture-capital.html>

² <https://www.universitiesuk.ac.uk/latest/insights-and-analysis/how-do-incubators-and-accelerators>

инвесторов через специализированные цифровые платформы. В целях формирования единых правил функционирования данного рынка в Европейском союзе был принят Регламент (ЕУ) 2020/1503 о европейских поставщиках услуг краудфандинга для предпринимательской деятельности, устанавливающий требования к лицензированию платформ, раскрытию информации, управлению рисками и защите инвесторов. Одной из наиболее востребованных моделей коллективного финансирования является краудлендинг, предусматривающий предоставление денежных средств на возвратной основе с выплатой инвестору установленного дохода. В отличие от венчурного финансирования, краудлендинг применяется преимущественно компаниями, находящимися на стадии устойчивого денежного потока и способными обслуживать долговые обязательства.

В Республике Узбекистан ведется активная работа по разработке и принятию специального закона, регулирующего краудфандинг. Вместе с этим, нужно учитывать, что он должен определять не только понятия и виды краудфандинга (инвестиционный, заемный, вознаградительный, благотворительный), но и регламентировать требования к деятельности операторов платформ, формы допуска проектов, механизмы защиты неквалифицированных инвесторов, порядок контроля над платформами и мониторинга финансируемых проектов. Введение такого регулирования позволит предпринимателям привлекать средства широкого круга граждан и организаций, одновременно обеспечивая защиту инвесторов и прозрачность операций. Допуск институциональных инвесторов к механизмам финансирования инноваций создает возможность участия пенсионных фондов и страховых организаций.

Заключение. Таким образом, международный опыт свидетельствует, что развитие стартап-экосистемы требует комплексного применения взаимодополняющих механизмов поддержки, включающих грантовое финансирование, государственное соинвестирование, налоговое стимулирование, развитие институтов бизнес-ангелов, законодательное регулирование альтернативного финансирования и создание современной инновационной инфраструктуры. Для Республики Узбекистан представляется целесообразным использование указанных подходов с учетом особенностей национальной правовой системы, что позволит активизировать привлечение частного капитала, снизить инвестиционные риски и обеспечить устойчивое развитие инновационного предпринимательства.

Список использованной литературы:

1. Regulation (EU) 2020/1503 of the European Parliament and of the Council of 7 October 2020 on European Crowdfunding Service Providers for Business and amending Regulation (EU) 2017/1129 and Directive (EU) 2019/1937 // Official Journal of the European Union. – 2020.
2. Regulation (EU) No 345/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2013 on European Venture Capital Funds (EuVECA) // Official Journal of the European Union. – 2013.

3. Regulation (EU) 2021/695 of the European Parliament and of the Council of 28 April 2021 establishing Horizon Europe – the Framework Programme for Research and Innovation // Official Journal of the European Union. – 2021.
4. European Investment Fund. Annual Report 2024. Luxembourg: European Investment Fund, 2025.
5. European Business Angels Network (EBAN). Statistics Compendium 2024. Brussels: EBAN, 2024.
6. Korea Venture Investment Corporation (KVIC). Annual Report 2024. Seoul: KVIC, 2025.
7. Kaplan S.N., Strömberg P. Financial Contracting Theory Meets the Real World: An Empirical Analysis of Venture Capital Contracts // Review of Economic Studies. – 2003. – Vol. 70. – No. 2. – P. 281–315.
8. Gilson R.J. Engineering a Venture Capital Market: Lessons from the American Experience // Stanford Law Review. – 2003. – Vol. 55. – No. 4. – P. 1067–1103.
9. Lerner J., Leamon A. Venture Capital, Private Equity, and the Financing of Entrepreneurship. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2022.
10. Cumming D. Venture Capital: Investment Strategies, Structures, and Policies. – Hoboken: John Wiley & Sons, 2010.
11. OECD. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024: An OECD Scoreboard. Paris: OECD Publishing, 2024.
12. World Bank. Global Economic Prospects 2025: Innovation, Entrepreneurship and Private Investment. Washington, D.C.: World Bank, 2025.

