



POLAND



POLAND

«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.21273012>

Аннотация. 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.

Ключевые слова: 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. The article examines modern methods for supporting and developing the startup ecosystem in the field of attracting financial resources based on a comparative legal analysis of international experience. The main mechanisms for stimulating innovative entrepreneurship are considered, including grant funding, state co-investment, tax incentives, the development of business angel institutions, alternative funding sources, and innovative



infrastructure. Particular attention was paid to the legal instruments of the European Union and the Republic of Korea aimed at reducing investment risks, expanding private capital participation, and ensuring the sustainable functioning of the startup ecosystem. Based on the research results, the expediency of applying these mechanisms comprehensively in improving the national system for supporting innovative entrepreneurship and attracting investment in the Republic of Uzbekistan has been substantiated.

Keywords: startup ecosystem, startup, innovative entrepreneurship, venture financing, investment attraction, government co-investment, grant financing, business angels, crowdfunding, crowdlanding, European Investment Fund (EIF), Republic of Korea, innovative infrastructure, civil law regulation.

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

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>



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 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.