

Касимова Наима Джахангировна,
стар. преп., УМИД,
e-mail: naima1975@mail.ru, n.kasimova@uwed.uz,

Шарифходжаев Шавкат Акилович,
д.э.н., УМИД

СТАРТАПЫ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

STARTUPS AS A FACTOR OF INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT STARTAPLAR INNOVATSION IQTISODIY RIVOJLANISH OMILI SIFATIDA

Аннотация. Переход на инновационный путь развития экономики обуславливает развитие инновационного предпринимательства, в частности стартапов. В статье рассмотрены сущность стартапов, подходы и методы по возвращению бизнесов со стадии зарождения до его масштабирования, изучен опыт внедрения стартап-инициатив в Республике Узбекистан.

Ключевые слова: стартапы, инновационное предпринимательство, венчурные фонды, краудфандинг, бизнес-модель, конкурентное преимущество.

Abstract. The transition to an innovative way of economic development determines the development of innovative entrepreneurship, in particular startups. The article examines the essence of startups, approaches and methods for growing businesses from the stage of inception to scaling, the experience of introducing start-up initiatives in the Republic of Uzbekistan is studied.

Keywords: startups, innovative entrepreneurship, venture capital funds, crowdfunding, business model, competitive advantage.

Annotatsiya. Iqtisodiy rivojlanishning innovatsion yo‘liga o‘tish innovatsion tadbirkorlikni, xususan, startaplarni rivojlantirishni belgilaydi. Maqolada boshlang‘ich biznesning mohiyati, biznesni tashkil etish bosqichidan tortib to masshtabgacha o‘shish uslublari va usullari ko‘rib chiqiladi, O‘zbekiston Respublikasida startup-tashabbuslarni joriy etish tajribasi o‘rganiladi.

Tayanch iboralar: startaplar, innovatsion tadbirkorlik, venchur fondlar, kraudfanding, biznes model, raqobat ustunligi.

Современные реалии развития мировой экономики характеризуются тем, что конкурентное преимущество страны тесно коррелирует с ее инновационностью: знание, получившее отражение в инновационной продукции или процессах, является на сегодняшний день основным капиталом в обществе, способствующим экономическому росту, повышению уровня жизни страны. Построение инновационной экосистемы немыслимо без развития инновационного предпринимательства в лице стартапов [11] – инновацион-

ных компаний, с короткой историей операционной деятельности [1]. Термин «стартап» (startup), в переводе означающий «начало процесса» или «старт», ввёл создатель методики развития клиентов, американский предприниматель С. Бланк, который определил их как «временные структуры, существующие для поиска воспроизводимой и масштабируемой [12] бизнес-модели» [2]. По Э. Рису, стартап – это организация, «создающая новый продукт или услугу в условиях высокой неопределённости» [3]. Согласно мнению венчурного капиталиста П. Грэма, главной характеристикой стартапов является их быстрый рост (5–7% в неделю по ключевому показателю) [4]. Следует отметить, что большинство стартапов в мире представлены в сфере интеллектуальных технологий, в частности такие технологические компании, как Yahoo, Google, Facebook, Uber, Amazon и др., получили свое концептуальное развитие в рамках стартап-проектов. Вместе с тем, технологичный характер бизнеса или малый возраст не делает компанию стартапом; частое использование понятия в контексте технологических компаний характеризует роль технологий в обеспечении устойчивого роста, но не подразумевает технологический характер как обязательную характеристику стартапа [5]. Таким образом, стартапом выступают инновационные, часто технологические проекты, созданные с расчетом на быстрый их рост и высокую, вследствие этого, капитализацию; основной функцией является упрощение пользователям любых действий в их повседневной жизни; основной же целью создания стартапа является его продажа крупной корпорации либо вывод его акций на биржу и продолжение работы в качестве отдельной компании.

Вместе с тем, необходимо отметить разницу между стартапом и малым бизнесом: как правило, обычные фирмы основываются на относительной определенности и предсказуемости. Будущее нового стартапа, однако, является весьма неопределенным – новая идея должна найти свое применение и целевую аудиторию. Как отмечает предприниматель Н. Блюменталь, «стартап – это компания, направленная на решение проблемы, когда решение не является очевидным и успех не гарантирован». По-другому говоря, стартап – это бизнес, но не каждый бизнес может быть признан стартапом. Бизнес, как правило, использует готовую бизнес-модель, получает кредитование на реализацию предпринимательской идеи с последующей выплатой процентов. При этом учредитель/и фирмы остаются его владельцами. В стартап же «инвестиции привлекаются с помощью «раундов финансирования», и с каждым раундом доля владельца размывается. Таким образом, получается, что владелец за будущие сверхприбыли расплачивается своей долей» [5]. Таким образом, в концепцию стартапа заложены интересы трех сторон: инициатора бизнеса, предлагающего оригинальную идею; венчурного инвестора, целью которого выступает многократное увеличение прибыли от вложений, а также потребителя, который заинтересован в извлечении максимальной полезности от потребления товаров и услуг.

Вместе с тем, источниками финансирования стартапов могут выступать (см. табл. 1).

Таблица 1

Источники финансирования стартап-проектов

№	Источники финансирования	Комментарии
1.	3F/FFF (от английских слов family, friends, fools – дословно «семья», «друзья», «безумцы»)	Не имеющие опыта инвестирования, но готовые вкладывать деньги в оригинальные идеи; bootstrap стартап означает привлечение только собственных средств для развития

№	Источники финансирования	Комментарии
2.	Бизнес-ангелы	Частные инвесторы, которые вкладывают в проекты сравнительно небольшие средства, имеют компетенции и связи
3.	Венчурные фонды	Рискованные инвестиционные компании, ориентированные на работу с инновационными предприятиями и стартапами; они оценивают возможную успешность проекта и финансируют проекты
4.	Краудфандинг	Способ коллективного финансирования; способ привлечь средства на проект с помощью специальных интернет-площадок. Он основан на добровольных взносах, что подразумевает взаимодействие краудфандинговой платформы (интернет-сайта для анонсирования краудфандинговых проектов и сбора средств) и непосредственно тех, кто финансирует проект или идею – донаторов, которые могут получить материальное или нематериальное вознаграждение.

Здесь необходимо отметить, что «краудфандинг достаточно разнообразен. Кроме безвозмездной поддержки или поддержки проекта за символическую плату, выделяют, помимо прочего, краудинвестинг, ориентированный на микроинвестиции в стартапы с дальнейшим получением выгоды от будущих денежных потоков этой компании. Также краудинвестинг отличается от венчурного инвестирования принципиально иной структурой самой сделки. В данном случае краудинвестинговые платформы выполняют роль посредников между микроинвесторами и стартапами. Такой посредник реализует все внутренние процессы венчурного инвестирования – от проверки проекта до закрытия сделки. За свою роль в этом процессе платформа получает комиссию (как правило, не более 10% от суммы завершённой сделки). Кроме того, зачастую платформы устанавливают минимальный порог для осуществления сделки. Если необходимая сумма не собрана, деньги возвращаются инвесторам» [6].

Описание этапов финансирования выглядит следующим образом (см. табл. 2):

Таблица 2

Модель финансирования стартапов по П.Грэму

№	Этапы финансирования	Контент
1.	Посевные инвестиции (3F)	Покрывают расходы команды на проживание, разработку бизнес-плана и прототипа будущего продукта.
2.	Ангельские инвестиции (частные инвесторы)	Входящий в учредительный капитал компании бизнес-ангел обычно получает место в совете директоров и возможность блокировать решения основателей, которые сочтёт неразумными. На этом этапе стартап получает возможность расширить штат, закончить работу над первой версией продукта, привлечь первых клиентов – «ранних последователей».
3.	Раунд «А»/Венчурный фонд (далее раунды могут расширяться)	Привлечение средств венчурного фонда в компанию с работоспособным продуктом, клиентами и планами развития. Сумма инвестиций значительно превышает прежние показатели, стартап начинает строить формальную структуру и расширяться.
4.	Первичное публичное предложение, IPO – размещение акций компании на бирже	Выход на IPO обычно становится основной целью стартапа на поздних этапах развития.

Известный эксперт Михаил Бабич, изучив жизненный цикл стартапов в зарубежных странах, утверждает, что 97% стартапов «умирают на зародышевом этапе» без привле-

чения инвестиций, и лишь оставшиеся 3% находят инвесторов. При этом около 2% из них также «умирают», поскольку помимо финансирования у этих стартапов имеются острые проблемы со стратегий формирования и развития продукта, а также проблемы работы команды. Анализ Бабича показал, что потеря инвестиций при финансировании стартапов составляет 69%, причём 30% инвестиций возвращаются без отдачи и лишь 1% приносит прибыль. Система финансирования стартапов считается эффективной, если прибыль от этого 1% инвестиций и возвратившиеся инвестиции покрывают 69% потерянных инвестиций [7].

Международная практика развития стартапов показывает, что основными площадками развития стартап-инициатив выступают университеты, бизнес-школы, технопарки, грантовые программы и фонды, бизнес-инкубаторы и акселераторы и др. Например, Массачусетский технологический институт (США) создал на своей базе инфраструктуру высокотехнологичного предпринимательства. Совокупный валовой продукт компаний, созданных студентами, выпускниками и преподавателями института за 50 лет, сопоставим с крупными мировыми экономиками [8]. Кремниевая долина, сформировавшаяся вокруг Стэнфордского университета и заводов крупных технологических корпораций, является ярким примером ведущей стартап-экосистемой мира, где сосредоточены основные крупнейшие венчурные фонды. В Израиле, если рассматривать в пропорции к общей численности населения, самое большое в мире количество начинающих (Start-up) компаний. Именно Израиль, после США, занимает лидирующую позицию в мире по количеству открывающихся компаний (3500 компаний, большинство из которых занимаются разработкой, усовершенствованием и внедрением высоких технологий). Вместе с тем, Израиль имеет самую высокую концентрацию высокотехнологических компаний в мире, за исключением только Кремниевой долины США [9].

Под эгидой правительства Республики Узбекистан принято постановление «О мерах по дальнейшей поддержке инновационной деятельности» №721 от 11.09.2018 г., целью которого является финансовая и иная помощь стартапам; «Фонд поддержки инновационного развития и новаторских идей будет выделять гранты на основе самоокупаемости проектов на стартапы, которые нацелены на создание и коммерциализацию отечественных научных разработок. В структуре Центра передовых технологий при Министерстве инновационного развития созданы инновационный стартап-акселератор и стартап-инкубатор. Здесь малым высокотехнологичным компаниям на льготных условиях будут предоставляться в аренду лабораторное оборудование, производственные площади и офисные помещения сроком на два года (по согласованию с Министерством инновационного развития период может быть продлен до пяти лет). Кроме того, резиденты Центра передовых технологий до 1 января 2022 года освобождены от земельного налога, налога на прибыль, налога на имущество юридических лиц, единого налогового платежа, таможенных платежей за ввозимые для собственных нужд сырьё и комплектующие (кроме сборов за таможенное оформление)» [10].

На сегодняшний день в республике реализуются несколько крупных программ субсидирования и предоставления грантов предпринимательским проектам, в частности:

- ▶ Фонд Yoshlar – kelajagimiz при Союзе молодежи («Молодежь – наше будущее») направлен на обеспечение работой незанятой молодежи, поддержку реализации молодежных бизнес-инициатив, стартапов, идей и проектов. Фонд выделяет через банки льготные кредиты и имущество в лизинг со ставкой 7% годовых для

реализации бизнес-идей и стартапов. Фонд может: а) выдавать поручительство по кредитам в размере 50% от общей суммы (но не более 1 млрд сумов); б) участвовать в проектах, выкупив 50% стоимости компании с условием продажи своей доли в течение пяти лет. В 2018 году фонд выделил 725 млрд сумов (около \$86 млн) на реализацию более 6 тыс. проектов по всей стране.

- ▶ Фонд поддержки инновационного развития и новаторских идей при Министерстве инновационного развития Республики Узбекистан. Из Государственного бюджета фонду было выделено 50 млрд сумов на поддержку стартап-проектов, а также инновационных научно-исследовательских, опытно-конструкторских проектов. В наблюдательный совет фонда входят 16 руководителей министерств и ведомств. Любое решение, включая выделение финансирования, должно быть одобрено каждым членом совета. В 2018 году впервые был объявлен конкурс инновационных, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и стартап-проектов. Из 170 стартап-проектов, подавших заявку на конкурс, для финансирования были выбраны 16. В 2019 году был объявлен второй цикл, сумма финансирования – до 1,5 млрд сумов. Главное условие – проект должен выходить на самоокупаемость примерно через два года.
- ▶ Интенсивная программа поддержки развития инновационных идей и стартап-проектов «Startup-инициативы», рассчитанная для студентов, сотрудников вузов, включая преподавателей и исследователей под эгидой ТПП, ПРООН «Бизнес-Форум Узбекистана» в 2020 году объявила 5 цикл. В рамках трехмесячной программы участники тестируют свои гипотезы, создают минимальные рабочие модели, апробируют их на практике, изучают целевую аудиторию, получают отзывы, тестируют первую «ручную» продажу, анализируют недостатки проекта и совершенствуют его. На протяжении программы участники посещают тематические семинары, встречи и консультации с профильными экспертами (менторами) по таким вопросам, как методология запуска и развития стартапов, рынок и стратегия, продукт и разработка, маркетинг и продажи, финансы и бухгалтерия, юридические и налоговые вопросы и дополнительные консультации. Индивидуальный бизнес-наставник (трекер) поддерживает и консультирует команды по всем вопросам развития проекта. По итогам программы участники презентуют свой проект потенциальным инвесторам и профессиональным участникам рынка в рамках специально организованного мероприятия «Demo Day» для привлечения инвестиций или совместного развития бизнеса. Так, начиная с 2018 года проект выделяет денежные средства для призовых мест: пять победителей программы третьего цикла выиграли по 40 млн сумов; в 2019 году также пять победителей получили по 50 млн сумов на развитие своих проектов; для призеров пятого цикла программы в 2020 году объявлена общая призовая сумма в 2 млрд сум (40 проектов по 50 млн сум каждая). На сегодняшний день программа охватывает все регионы Узбекистана.

Таким образом, следует констатировать, что за последние годы в республике создаются условия для развития стартапов; вместе с тем, для комплексного решения данного направления вышеуказанным структурам, помимо повышения предпринимательской активности, необходимо способствовать созданию условий по возвращению венчурных фондов, как важнейшего фактора развития инновационного предпринимательства в стране.



ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. John Simpson and Edmund Weiner. The Oxford English Dictionary. – United Kingdom: Oxford University Press, 1989. P.217.
2. <https://steveblank.com/2010/01/25/whats-a-startup-first-principles/>
3. Eric Ries. The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. New York: Crown Business, 2011. P.14.
4. <http://www.paulgraham.com/growth.html>
5. <https://www.nkj.ru>
6. Хамидуллина Е. Ю. Продвижение инновационных технологий: альтернативные проекты и практики, Социологическая наука и социальная практика, № 4(24), 2018. С.176.
7. <https://tv.rbc.ru/archive/startup/5b7fab6f2ae5961fca0cdfc6>
8. Мошкин И. В. Исследование процессов современного предпринимательства. – М.: «Ди-рект-Медиа», 2014. С. 25.
9. Фиговский О.Л. Инновационная система Израиля/ Менеджмент и бизнес-администрирование, №2, 2014, С. 179.
10. Худайназаров А. Состояние системы организационной поддержки и финансирования стартапов в Республике Узбекистан: проблемы, их причины и решения, ТПП, ПРООН, 2019. С. 6.
11. Термин впервые использован в журнале Forbes в августе 1976 года.
12. <https://equity.today/startups.html>



Кудратова Умида Рахматовна,
ТДИУ таянч докторанти
e-mail:qudratovaumida132132@gmail.com

ЗАМОНАВИЙ КАДРЛАР ТАЙЁРЛАШДА – ДАВЛАТ СИЁСАТИ ВА ТАЪЛИМ ФАЛСАФАСИНИНГ АҲАМИЯТИ

THE IMPORTANCE OF STATE POLICY AND PHILOSOPHY OF EDUCATION IN THE PREPARATION OF MODERN PERSONNEL

ВАЖНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И ФИЛОСОФИИ ОБРАЗОВАНИЯ В ПОДГОТОВКЕ СОВРЕМЕННЫХ КАДРОВ

Аннотация. Мамлакатда замонавий кадрларни тайёрлашда давлат томонидан олиб борилаётган оқилона сиёсий муҳит илм фан ривожини таъминлайди. Мақолада таълим фалсафасининг ушбу ёндошувлардан бири сифатида киритилиши таълим тизимидаги муаммоларни ҳал қилишда муносабатни тубдан ўзгартирадиган омил эканлиги таҳлил қилинади.

Таянч иборалар: таълим тизими, фан, концепция, малакали кадрлар, инновация, модернизация, таълим инқирози, таълим фалсафаси, инсон капитали, назарий тафаккур.

Abstract. A rational political environment, conducted by the state in training modern personnel in the country, ensures the development of science. The article notes that the introduction of the philosophy of education as one of the new approaches to this process is a factor that will fundamentally change the attitude towards solving problems in the education system.

Keywords: education system, science, concept, qualified personnel, innovation, modernization, educational crisis, philosophy of education, human capital, theoretical thinking.

Аннотация. Рациональная политическая среда, проводимая государством в подготовке современных кадров в стране обеспечивает развитие науки. В статье отмечается, что введение философии образования в качестве одного из новых подходов к этому процессу является фактором, который в коренным образом изменит отношение к решению проблем в системе образования.

Ключевые слова: система образования, наука, концепция, квалифицированные кадры, инновации, модернизация, образовательный кризис, философия образования, человеческий капитал, теоретическое мышление.

Давлат ва жамият ҳаётида рўй бераётган туб ўзгариш ва ислохотларнинг муваффақиятли амалга оширилиши, аввало, бозор иктисодиёти шароитида мустаҳкам билимга эга, Ўзбекистоннинг бугунги ташқи ва ички сиёсати йўналишларини тушунадиган, таҳлил эта оладиган ёш ва ташаббускор кадрларни тақозо этади. Мамлакатимизнинг