

Tadqiqot: Startup 2026 O'zbekiston



400 ta startup o'rtasida o'tkazilgan so'rovnoma asosida



Implemented by:



Elektron versiya:



Mundarija



Asoschi portreti	4
Jamoa va operatsion model	8
Startaplar tuzilishi va tipologiyasi	14
Rivojlanish va bozor	19
Moliya va investitsiyalar	23
Ekotizim va ehtiyojlar	27
Asosiy xulosalar	34

Kirish



Ushbu so'rovning maqsadi — O'zbekistondagi startaplar rivojlanishining dolzarb tendensiyalari va asosiy xususiyatlarini aniqlash, jumladan, ularning hayot sikli bosqichlari, duch keladigan asosiy imkoniyat va to'siqlar, hamda qo'llab-quvvatlash vositalarini va takomillashtirish talab etadigan yo'nalishlarni o'rganish.

Tadqiqot doirasida 400 ta startap asoschisi so'rovdan o'tkazildi. So'rov umumlashtirilgan va anonim tarzda amalga oshirildi.

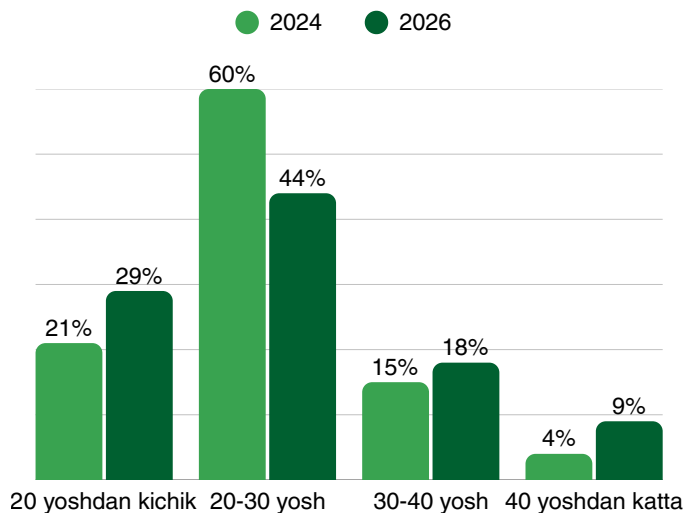
Tadqiqot natijalari aynan shu metodologiya va savollar to'plamidan foydalanilgan 2024-yilgi so'rov ma'lumotlari bilan qiyoslandi. Bu O'zbekiston startap ekotizimidagi asosiy tendensiyalarni aniqlash imkonini berdi. Qiyosiy tahlil faqat o'zgarishlar qayd etilgan ko'rsatkichlar bo'yicha keltirilgan.

Olingan natijalar startaplarni qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlarining samaradorligini oshirishga qaratilgan maqsadli takliflarni ishlab chiqish, ularning rivojlanishi uchun qo'shimcha sharoitlar yaratish hamda umuman startap ekotizimini mustahkamlashda foydalanilishi mumkin.

Oldingi tadqiqot:



Asoschi portreti



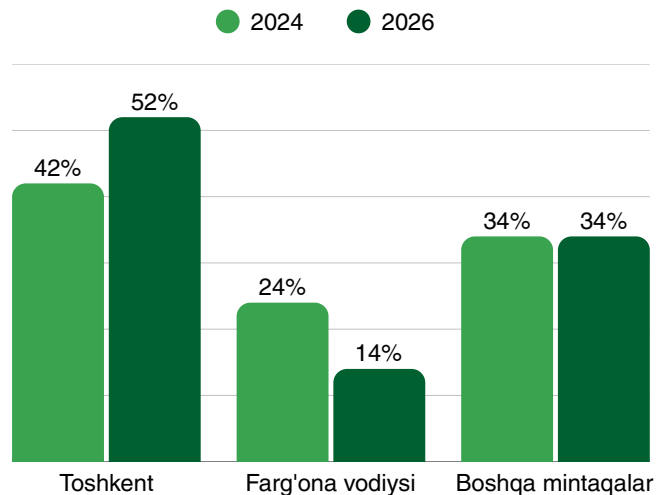
Asoschining yoshi

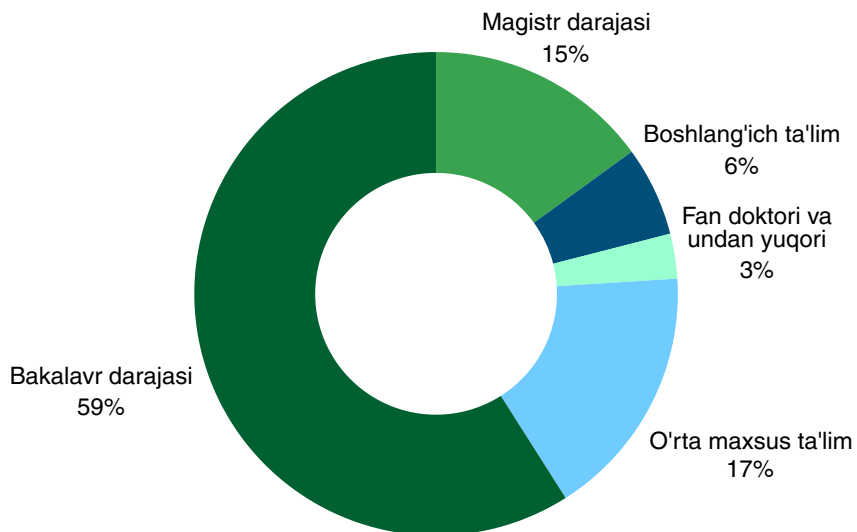
So'nggi ikki yil ichida 20–30 yoshdagi startap asoschilari ulushi sezilarli darajada kamayib, 60%dan 44%ga tushdi. Shu bilan birga, boshqa yosh toifalarida mo'tadil, ammo barqaror o'sish kuzatildi. Bu esa startap asoschilarining yosh tarkibi tobora kengayib borayotganini ko'rsatadi.

Joylashuv

Startup faolligi geografiyasida sezilarli o'zgarish kuzatildi: Toshkentning ulushi 42%dan 52%gacha oshib, o'z yetakchiligini yanada mustahkamladi. Aksincha, Farg'ona vodiysining ulushi 24%dan 14%gacha kamayib, o'z pozitsiyalarini yo'qotdi.

Shu bilan birga, boshqa hududlarning hisssasi nisbatan barqaror bo'lib qoldi va ularda sezilarli o'zgarishlar kuzatilmadi.





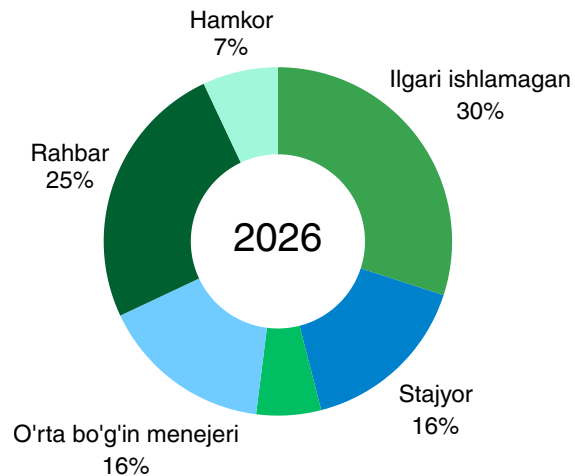
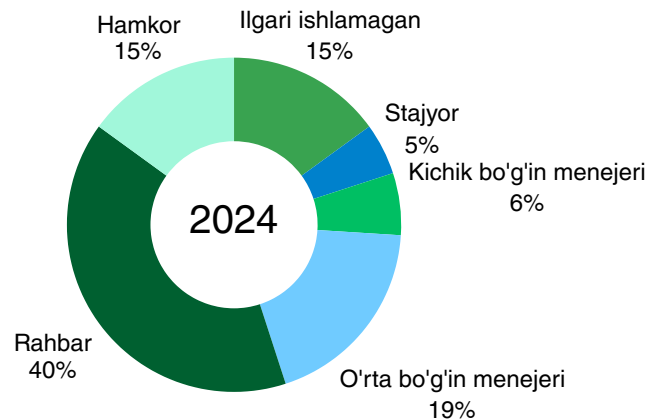
Asoschining ta'lim darajasi

Startup asoschilarining aksariyati (77%) oliy ma'lumotga (bakalavriat, magistratura yoki PhD darajasi) ega. Bu esa ekotizimning yuqori intellektual salohiyatga ega ekanligini ko'rsatadi hamda innovatsion loyihalarni rivojlantirish uchun mustahkam zamin yaratadi.

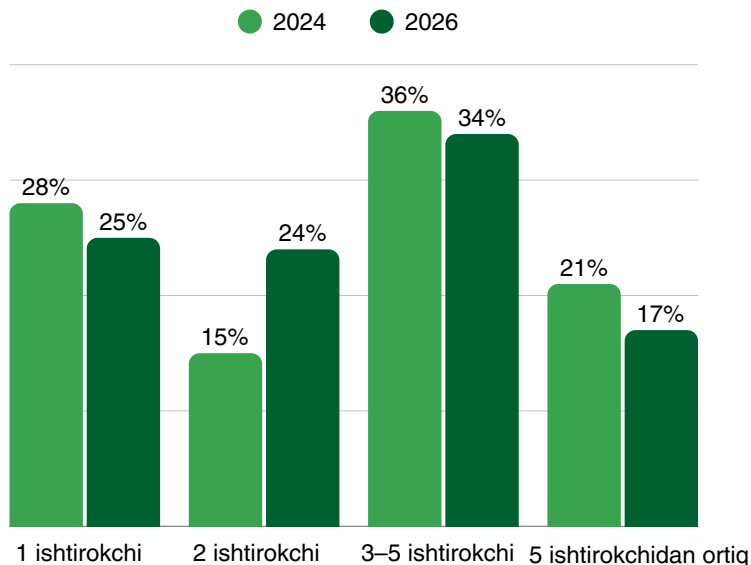
Asoschining avvalgi ish lavozimi

Startup asoschilarining profili nisbatan kam tajribaga ega shaxslar tomon siljidi: ilgari umuman ishlamagan yoki faqat stajyorlik tajribasiga ega bo'lganlar ulushi ikki baravarga oshib, 20%dan 46%ga yetdi.

Bu esa startaplar tobora ko'proq yosh mutaxassislar uchun ilk jiddiy karyera qadami bo'lib borayotganini va tadbirkorlikning jozibadorligi ortib borayotganini aks ettiradi.



Jamoa va operatsion model



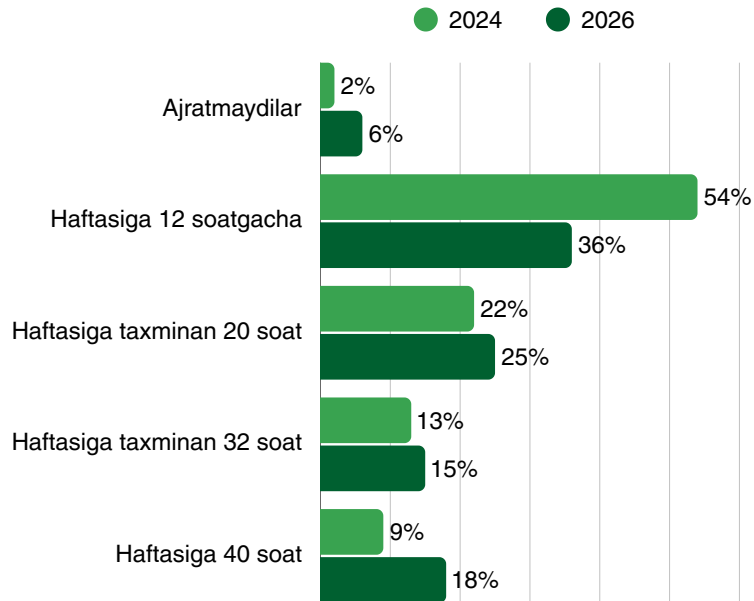
Jamoa hajmi

Jamoalar tarkibi sezilarli darajada o'zgardi: ikki kishidan iborat startap jamoalarining ulushi 15%dan 24%gacha oshib, o'z pozitsiyalarini mustahkamladi. Shu bilan birga, yakka asoschilar hamda yirik jamoalar (5 nafardan ortiq ishtirokchi) ulushi kamaydi.

Jamoalar tuzilishidagi ushbu o'zgarishlar ekotizimning tobora shakllanib borayotganini hamda uning startap rivojlanishining dastlabki bosqichlari uchun eng samarali model sifatida ixcham jamoalar ustunlik qiladigan global tendensiyalarga yaqinlashayotganini ko'rsatadi.

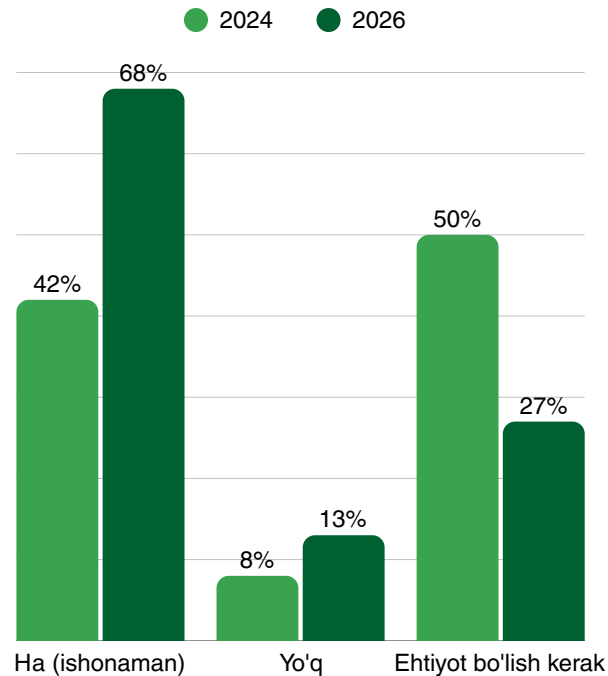
Startapga sarflangan vaqt miqdori

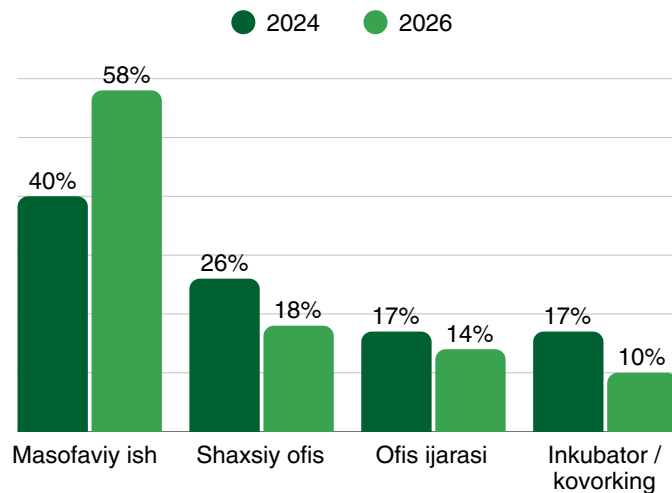
Umuman olganda, startaplar bilan shug'ullanishga bo'lgan jalb etilish darajasi ortib borayotgani kuzatilmoqda: startaplar tobora ko'proq asoschilar uchun qo'shimcha mashg'ulot emas, balki to'laqonli kasbiy tanlovga aylanib bormoqda.



Jamoa tuzishda odamlarga ishonasizmi

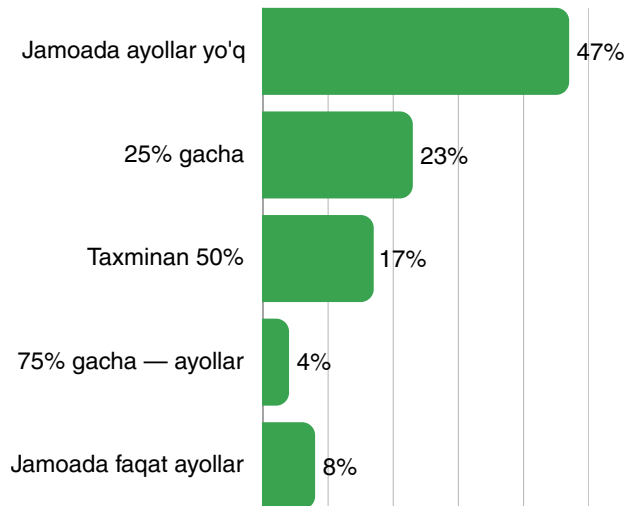
Startup hamjamiyati hamkorlikka tobora ochiqroq bo'lib bormoqda: jamoalarni shakllantirish jarayonida ortiqcha ehtiyotkorlik o'rnini asta-sekin o'zaro ishonch egallamoqda.





Jamoangiz qayerda ishlaydi

2 yil ichida startaplarning moyilliklari masofaviy ish tomon siljidi: uning ulushi 40%dan 58%gacha oshdi. Shu bilan birga, shaxsiy ofislar va kovorkinglardan foydalanish darajasi kamaydi.

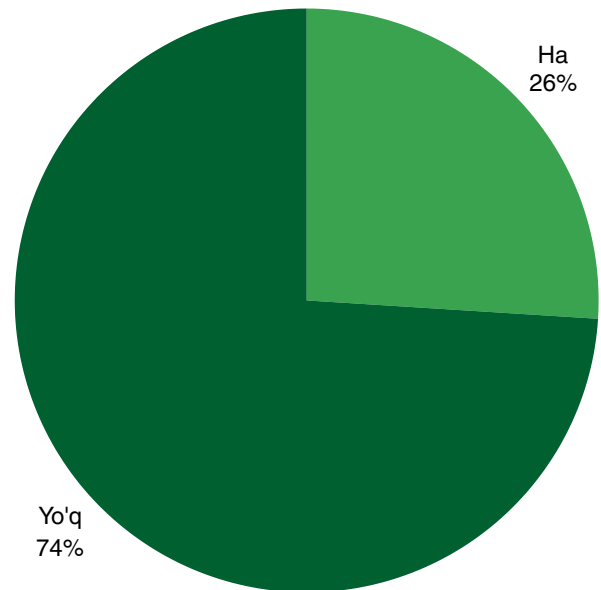


Jamoada ayollarning ishtiroki foizi

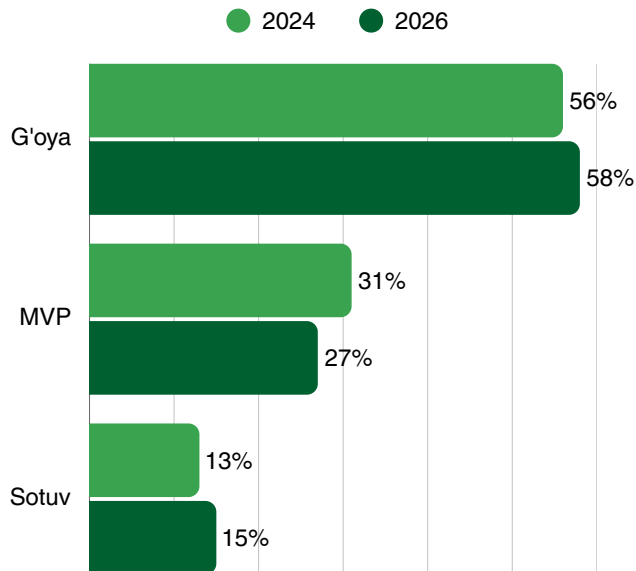
Ayollar ekotizimda tobora muhim o'rin egallab bormoqda. Ular nafaqat aralash jamoalarda, balki ayollar ulushi yuqori bo'lgan loyihalarda ham faol ishtirok etmoqda.

Startup lideri ayolmi

Startup hamjamiyati tobora xilma-xil tus olmoqda: ayollar allaqachon loyihalarning chorak qismidan ko'prog'iga liderlik qilmoqda hamda asoschilar va jamoa yetakchilari safidagi o'z o'rnini mustahkamlab bormoqda.



Startaplar tuzilishi va tipologiyasi

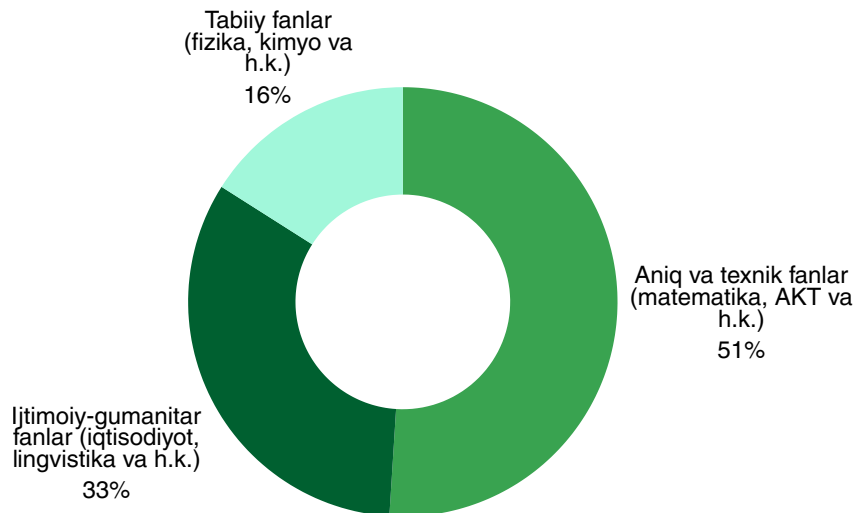


Startapning rivojlanish bosqichi

Loyihalarning gipotezalarni ishlab chiqish va sinovdan o'tkazish bosqichidan tijoratlashtirish bosqichiga bosqichma-bosqich o'tayotgani kuzatilmoqda. Bu esa sotuvga ega startaplar ulushining ortib borayotgani bilan tasdiqlanadi.

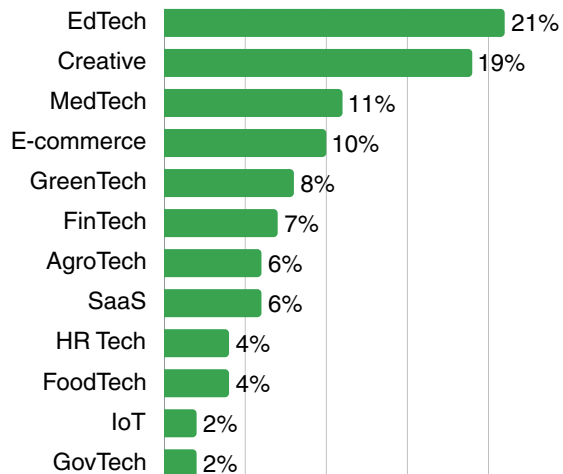
Akademik yo'nalish

Startup ekotizimi asosan STEM (fan, texnologiya, muhandislik va matematika) yo'nalishlari mutaxassislari atrofida shakllanmoqda. Bu esa yuqori kengayish salohiyatiga ega innovatsion mahsulotlarni rivojlantirish uchun mustahkam zamin yaratadi.

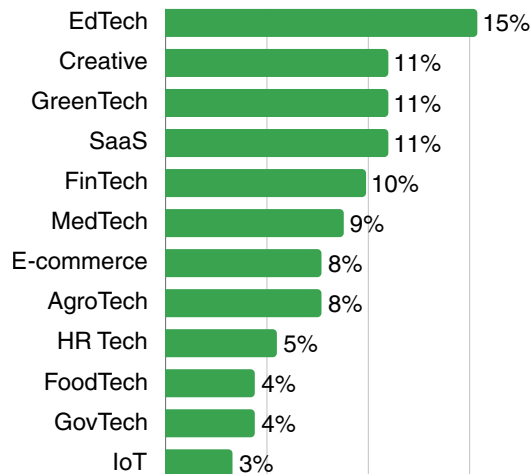


Tarmoqlar kesimidagi taqsimot

2024



2026



2026-yilda EdTech startap ekotizimining eng yetakchi yo'nalishi bo'lib qolmoqda va birinchi o'rinni mustahkam saqlab turibdi.



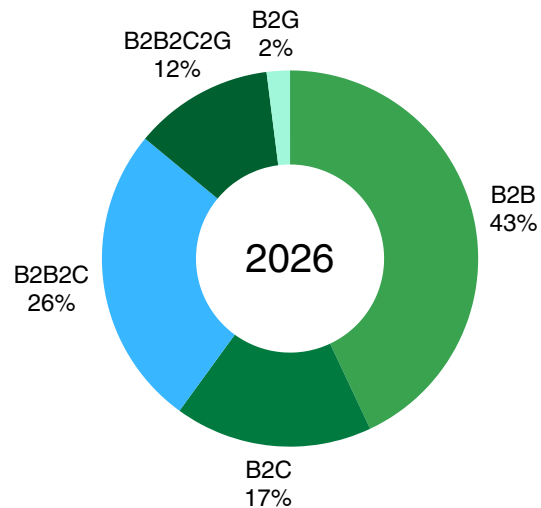
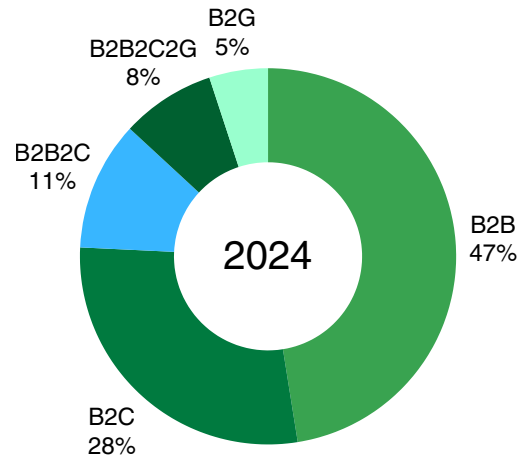
GreenTech yo'nalishi alohida e'tiborga loyiq. Ushbu yo'nalish o'z pozitsiyalarini sezilarli darajada mustahkamlab, yetakchi sohalar qatoridan joy oldi. Bu esa barqaror texnologiyalar, energiya samaradorligi va ekologik yo'naltirilgan yechimlarga bo'lgan qiziqish ortib borayotganini aks ettiradi.



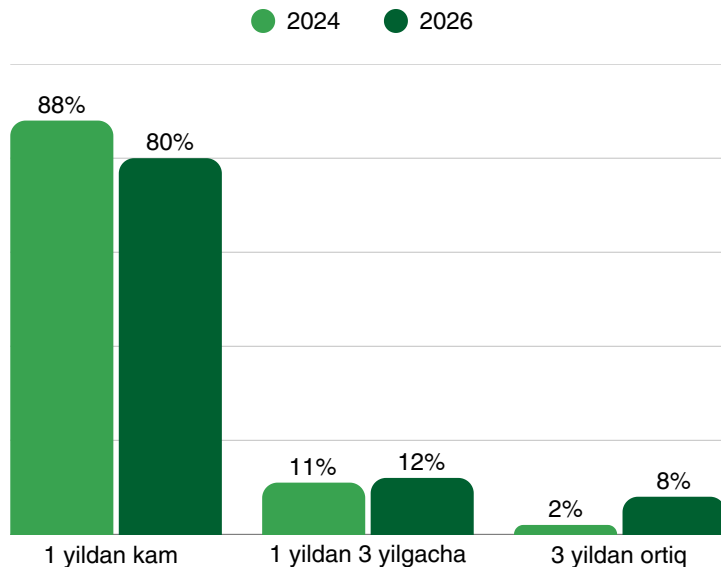
SaaS va FinTech yo'nalishlari ham o'z mavqelarini mustahkamlashda davom etmoqda. Ular startaplar tarmoq tuzilmasidagi ulushlarini bosqichma-bosqich oshirib, yangi loyihalar uchun eng jozibador va istiqbolli segmentlardan biri ekanligini tasdiqlamoqda.

Biznes modellari kesimidagi taqsimot

Biznes modellari tuzilmasida an'anaviy formatlardan biznes, yakuniy iste'molchilar va davlat sektori bilan bir vaqtning o'zida ishlash imkonini beruvchi ko'p segmentli yechimlar tomon siljish kuzatilmoqda.



Rivojlanish va bozor

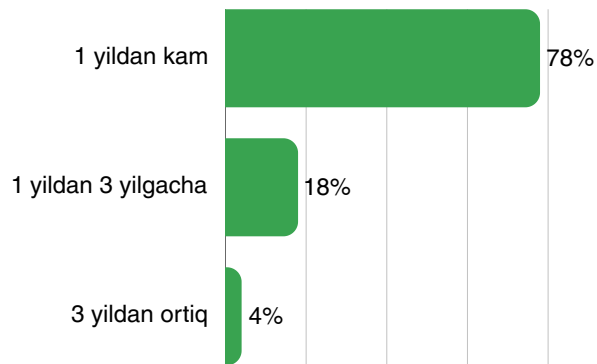


Startupning mavjudlik muddati

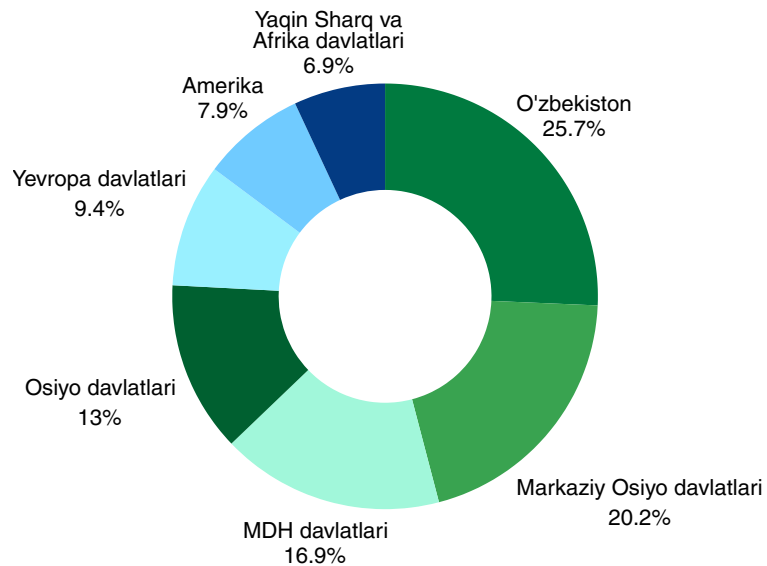
Ekotizim tobora yetuklashib bormoqda: uch yildan ortiq faoliyat yuritayotgan startaplar soni to'rt baravar oshdi. Bu esa loyihalarning barqarorligi va yashovchanligi ortib borayotganidan dalolat beradi.

G'oyadan ilk sotuvgacha qancha vaqt ketdi

Sotuvga erishgan startaplarning qariyb 80%i ilk mijozlarini tez, ya'ni bir yildan kam vaqt ichida jalb qilgan.



**Faqat sotuvga ega startaplar hisobga olindi.*



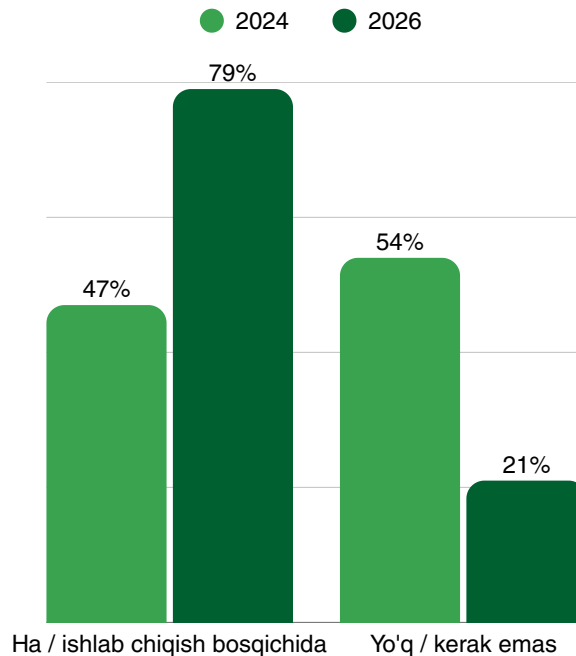
Maqsadli auditoriya

Asoschilarning aksariyati O'zbekiston bozoriga yo'naltirilgan bo'lsa-da, jamoalarning sezilarli qismi allaqachon Markaziy Osiyo va MDH mamlakatlari bozorlariga kengayishni rejalashtirmoqda hamda xalqaro bozorlarga chiqish imkoniyatlarini ham ko'rib chiqmoqda.

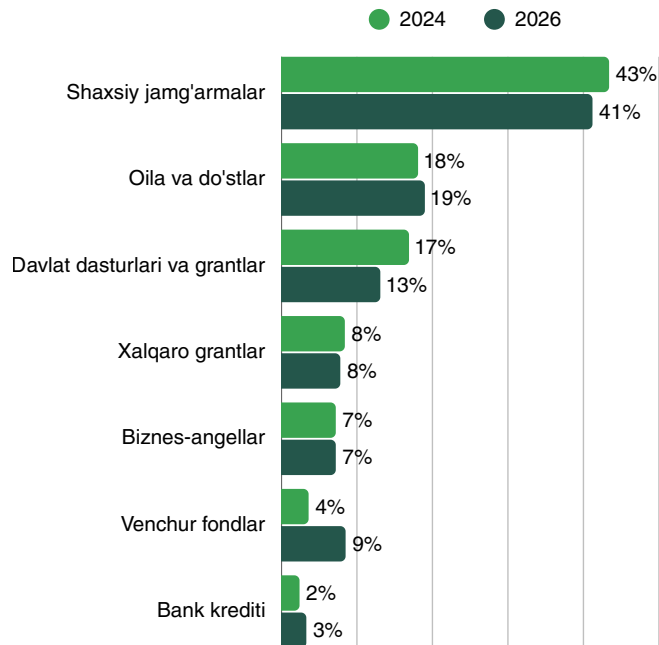
Vebsayt mavjudligi

Startaplarning raqamli yetuklik darajasi oshib bormoqda: jamoalarning aksariyati o'z veb-resurslarini rivojlantirishga sarmoya kiritmoqda.

2 yil ichida veb-saytga ega bo'lmagan loyihalar ulushi ikki baravardan ko'proqqa qisqardi.

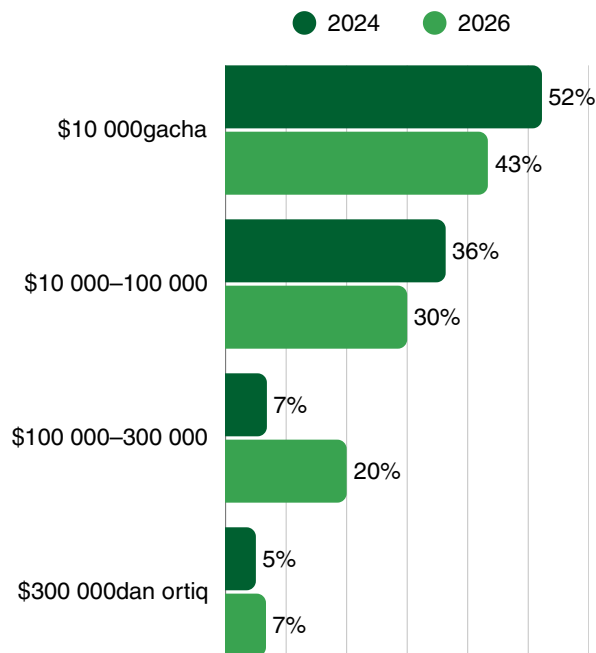


Moliya va investitsiyalar



Moliyalashtirishning asosiy manbalari

Moliyalashtirish manbalari tarkibi umuman olganda o'zgarmagan bo'lsa-da, ventchur fondlari ulushi 2 baravardan ko'proqqa oshdi va hozirda startaplar orasida bank kreditlari ulushidan sezilarli darajada yuqori ko'rsatkichni aks ettirmoqda.

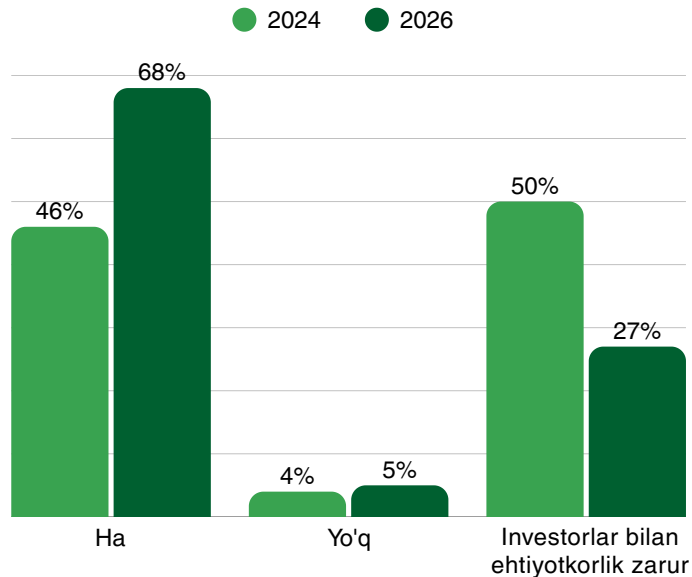


Agar startup investitsiya jalb qilgan bo'lsa, investitsiyaning o'rtacha hajmi qancha bo'lgan?

Investitsiyalar tarkibi yirikroq cheklarni jalb qilish tomonga siljimoqda: \$100 mingdan yuqori investitsiya raundlari ulushi ortib borayotgan bo'lsa, kichik hajmdagi investitsiyalar ulushi kamaymoqda.

Siz investorlarga ishonasizmi?

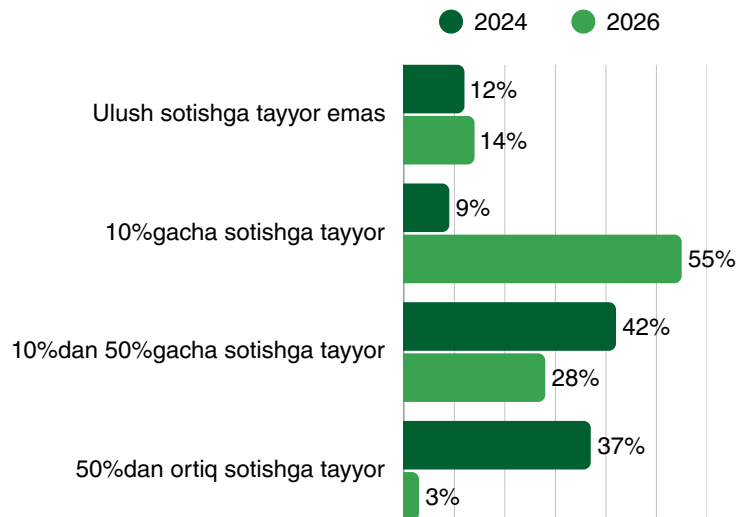
2026-yilda investorlarga bo'lgan ishonch darajasi sezilarli darajada mustahkamlandi: ijobiy baholar ulushi 68%gacha oshdi, ehtiyotkor munosabat bildirganlar ulushi esa deyarli ikki baravarga kamaydi.



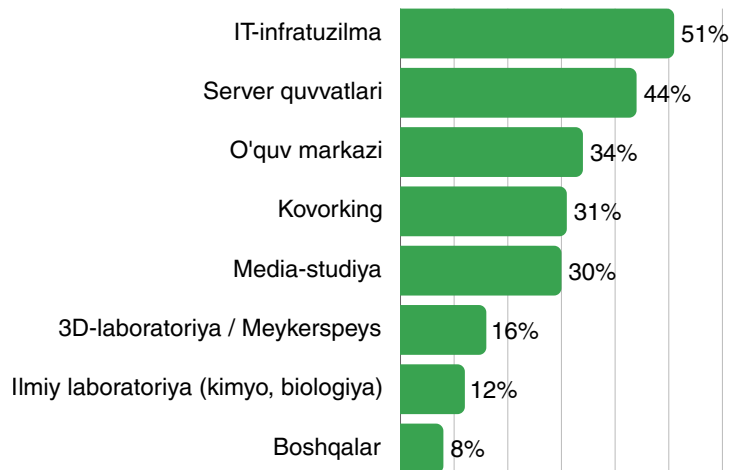
Ulush sotishga tayyorlik

Tashqi kapitalni jalb qilishga tayyorlik ortib bormoqda, biroq asoschilarning aksariyati o'z ulushining sezilarli darajada kamayishiga olib kelmaydigan hamkorlik formatlarini afzal ko'rmoqda.

Eng ko'p talab qilinayotgan format esa 10%gacha bo'lgan minoritar ulushni sotish bo'lib qolmoqda.



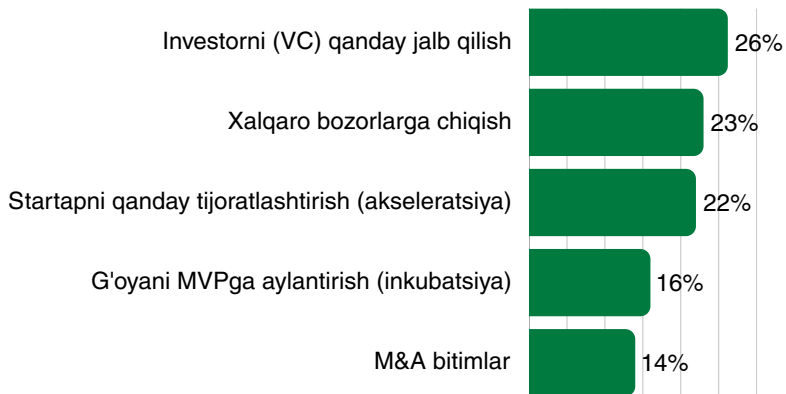
Ekotizim va ehtiyojlar



**Respondentlar bir nechta javob variantini tanlashlari mumkin edi.*

Talabgir infratuzilmaviy xizmatlar

Talab tarkibi zamonaviy startap ekotizimining raqamli xususiyatini aks ettirmoqda. Bunda hisoblash resurslari, maxsus uskunalar hamda ta'limiy qo'llab-quvvatlash xizmatlari eng katta qiymat kasb etmoqda.

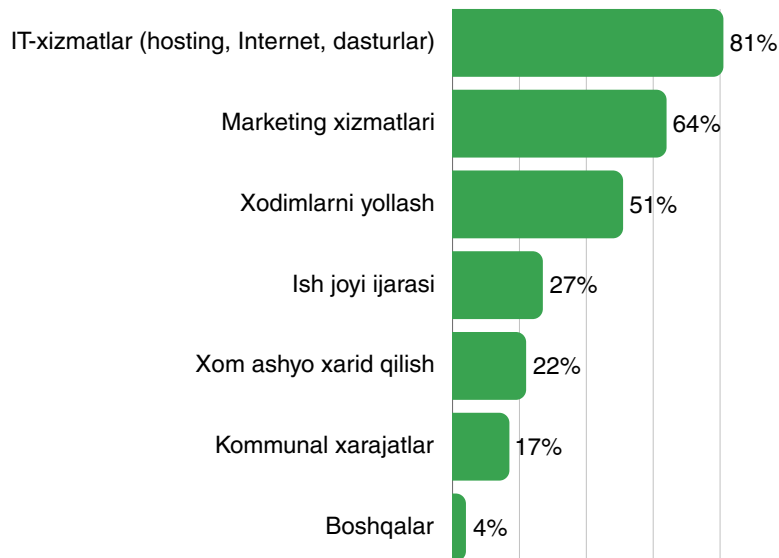


Talabgir bilim va ko'nikmalar

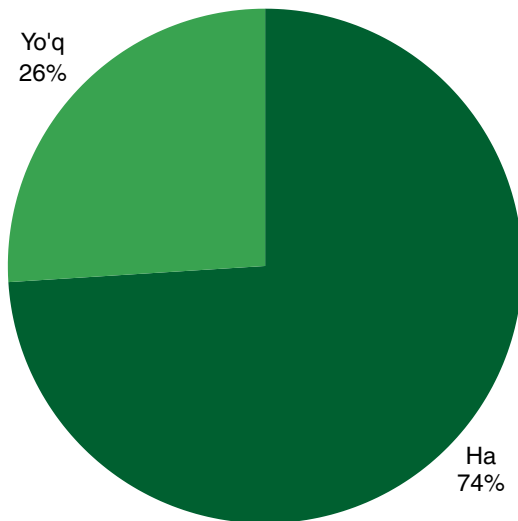
Eng katta qiziqish investitsiyalarni jalb qilish, yangi bozorlarga chiqish va mahsulotlarni tijoratlashirish bilan bog'liq kompetensiyalarga qaratilmoqda.

Asosiy xarajatlar

Xarajatlar tarkibi shuni ko'rsatadiki, startaplar uchun eng muhim resurs binolar yoki xomashyo emas, balki texnologiyalar, jamoa va bozorga chiqish imkoniyatlaridir.



**Respondentlar bir nechta javob variantini tanlashlari mumkin edi.*



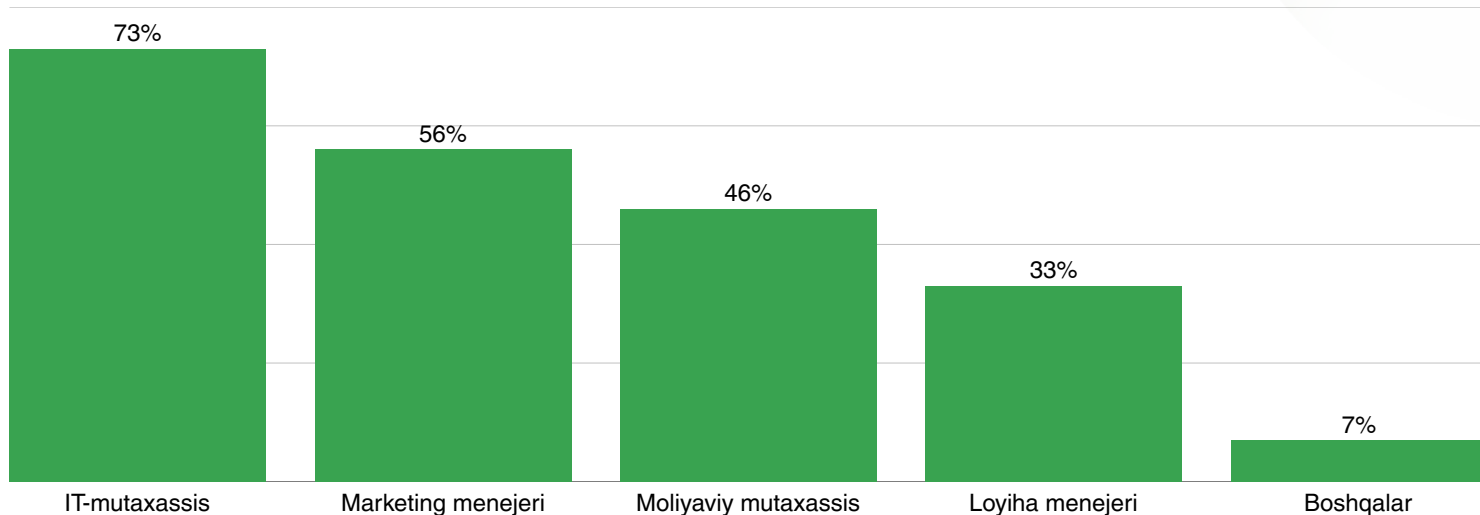
Yuridik konsaltingga talab

Yuridik konsalting xizmatlariga bo'lgan yuqori talab biznesni rivojlantirishga nisbatan yetuk yondashuv shakllanayotganidan dalolat beradi. Bunda huquqiy barqarorlik moliyalashtirish va texnologiyalar kabi muhim resurslardan biriga aylanib bormoqda.

Eng talab yuqori bo'lgan mutaxassislar

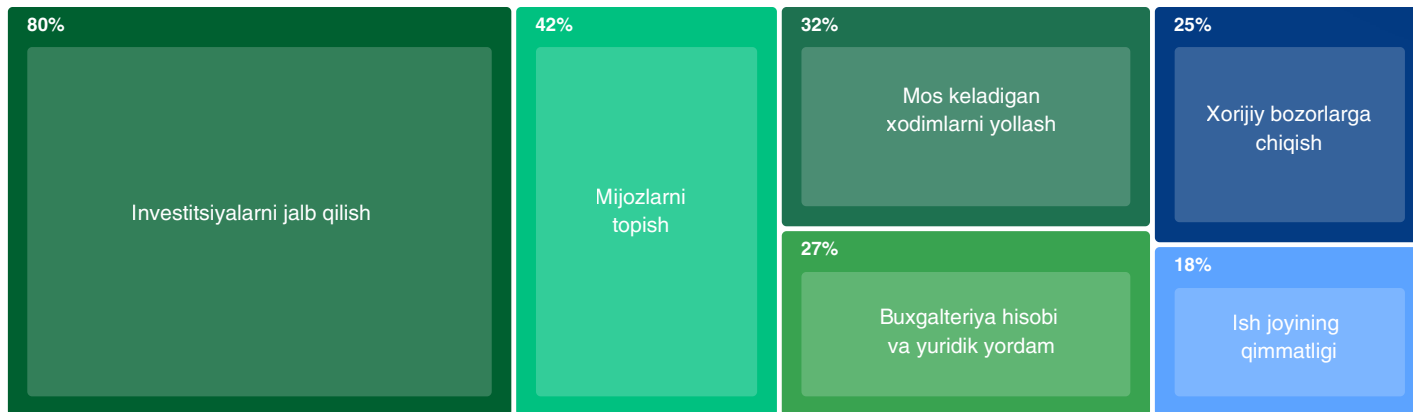
Startaplarning asosiy ehtiyoji mahsulot yaratish va mijozlarni jalb qilishni ta'minlaydigan kompetensiyalarga qaratilgan. Shu sababli IT mutaxassislari va marketologlar eng yuqori talabga ega mutaxassislar hisoblanadi.

**Respondentlar bir nechta javob variantini tanlashlari mumkin edi.*



Asosiy muammolar

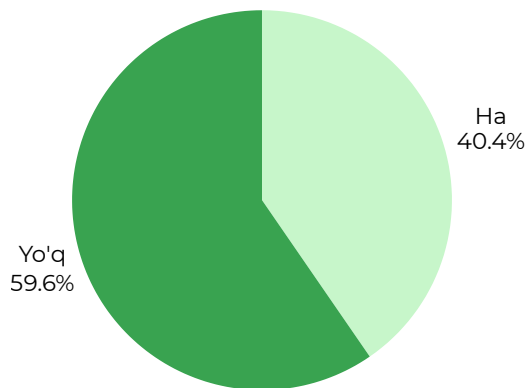
Startaplar duch kelayotgan muammolar global tendensiyalarga mos keladi, zero rivojlanishning dastlabki bosqichlarida moliyalashtirish va bozorga chiqish masalalari an'anaviy ravishda eng asosiy xavf omillari hisoblanadi.



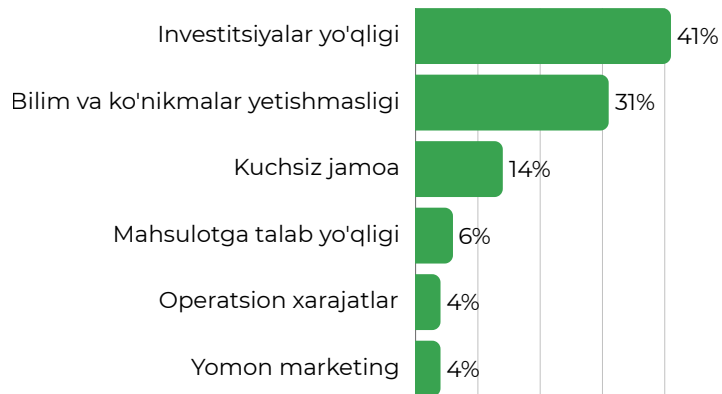
Startaplar muvaffaqiyatsizligi: ko'lam va sabablari

Muvaffaqiyatsizlik sabablari asosan tizimli xarakter kasb etadi: startaplarga ko'pincha moliyalashtirish manbalari hamda zarur bilim va ko'nikmalardan foydalanish imkoniyatlari yetishmaydi.

Startap muvaffaqiyatsizlikka uchraganmi?



Agar uchragan bo'lsa, muvaffaqiyatsizlikning asosiy sabablari nimada?



Asosiy xulosalar

- 2026-yilda O'zbekiston startap ekotizimi entuziazm bosqichidan nisbatan yetukroq, biroq hali ham shakllanish jarayonida bo'lgan tizim sari o'tishni namoyon etmoqda. Asoschilarning jalb etilish darajasi ortib bormoqda, uzoq muddatli rivojlanishga yo'naltirilganlik kuchaymoqda, tadbirkorlik esa tobora ko'proq to'laqonli kasbiy tanlov sifatida qabul qilinmoqda.
- Startap asoschilarining profili yanada xilma-xil tus olmoqda: ekotizimga ko'proq yosh va yangi tadbirkorlar kirib kelib, startap harakati ishtirokchilari doirasini kengaytirmoqda. Startaplar tobora ko'proq kichik jamoalar tomonidan tashkil etilmoqda, asoschilar esa o'z loyihalariga ko'proq vaqt ajratmoqda. Bu tadbirkorlikka nisbatan yanada ongli va tizimli yondashuv shakllanayotganidan dalolat beradi.
- 2026-yilda EdTech yo'nalishi yetakchilikni saqlab qolayotgan bo'lsa-da, startap ekotizimi tobora diversifikatsiyalanib bormoqda. An'anaviy yetakchi yo'nalishlar bilan bir qatorda GreenTech, SaaS va FinTech sohalarining roli ortib bormoqda. Bu texnologik yo'nalishlar spektrining kengayib borayotganini hamda bozorning tarmoq tuzilmasi bosqichma-bosqich murakkablashayotganini ko'rsatadi.
- Ekotizim texnologiyalarga yo'naltirilganligicha qolmoqda va yuqori innovatsion salohiyatini saqlab turibdi. Shu bilan birga, loyihalarining aksariyati g'oya va MVP bosqichlarida ekanligi tijoriy o'sishning asosiy to'liqini hali oldinda ekanidan dalolat beradi.

- O'zbekistonda ventchur infratuzilmasining rivojlanishi va yangi fondlarning paydo bo'lishiga qaramay, moliyalashtirish startaplar uchun hanuz asosiy to'siqlardan biri bo'lib qolmoqda. Loyihalarning aksariyati hali ham o'z mablag'lari hisobidan rivojlanmoqda. Bu esa biznes kompetensiyalarini rivojlantirish va investitsiyalarni jalb qilishga tayyorgarlik ko'rishga qaratilgan inkubatsiya hamda akseleratsiya dasturlari orqali amaliy qo'llab-quvvatlashni yanada kuchaytirish zarurligini ko'rsatadi.
- Ayollarning startap harakatidagi ishtiroki bosqichma-bosqich ortib borayotgan bo'lsa-da, ularning asoschilar va jamoa a'zolari safidagi ulushi hali ham cheklanganligicha qolmoqda. Ayollarning yanada kengroq jalb etilishi tadbirkorlik faolligini oshirish va innovatsion ekotizimni rivojlantirishning qo'shimcha manbalaridan biriga aylanishi mumkin.
- Umuman olganda, startaplar bozori shakllanish bosqichidan tizimlashuv bosqichiga o'tib bormoqda: ongli yondashuv kuchaymoqda, barqarorlikning belgilari namoyon bo'lmoqda, biroq yangi bosqichga o'tish uchun, eng avvalo, startaplar kompetensiyalarini rivojlantirish va loyihalar sifatini oshirish orqali tizimli o'zgarishlarni amalga oshirish zarur.
- Boshqacha qilib aytganda, ekotizim allaqachon zarur poydevorni shakllantirib bo'ldi, biroq uning keyingi rivojlanishi g'oyalar soni bilan emas, balki ularni barqaror biznesga aylantirish qobiliyati bilan belgilanadi.



Implemented by:
giz
Deutsche Gesellschaft
für Internationale
Zusammenarbeit (GIZ) GmbH



U-ENTER
Innovation Center

Mazkur broshyura Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH ko'magida, UEnter va Intro Group hamkorligida ishlab chiqildi hamda chop etildi. Unda Germaniya Federal iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot vazirligi (BMZ) tomonidan moliyalashtirilgan va O'zbekistonda GIZ tomonidan amalga oshirilayotgan loyihaning bir qismi bo'lgan "Green Start" startaplarni qo'llab-quvvatlash dasturi doirasida o'tkazilgan tahlil natijalari taqdim etilgan.

Ushbu broshyurada keltirilgan fikrlar va tahliliy xulosalar Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH yoki Germaniya Federal iqtisodiy hamkorlik va taraqqiyot vazirligi (BMZ)ning rasmiy pozitsiyasini aks ettirmasligi mumkin.