

Исследование: Стартап 2026 Узбекистан



На основе опроса 400 стартапов



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



U-ENTER
Innovation Center

Электронная версия:



Содержание



••••••••••••••••

Портрет основателя	4
Команда и операционная модель	8
Структура и типология стартапов	14
Развитие и рынок	19
Финансы и инвестиции	23
Экосистема и потребности	27
Ключевые выводы	34

Введение



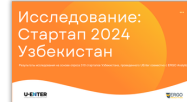
Целью проведения данного опроса являлось выявление происходящих тенденций и ключевых особенностей развития стартапов в Узбекистане, включая этапы их жизненного цикла, основные возможности и барьеры, с которыми они сталкиваются, а также используемые инструменты поддержки и направления, требующие дальнейшего совершенствования.

В рамках исследования были опрошены 400 основателей стартапов. Опрос проводился в обобщённом и анонимном виде.

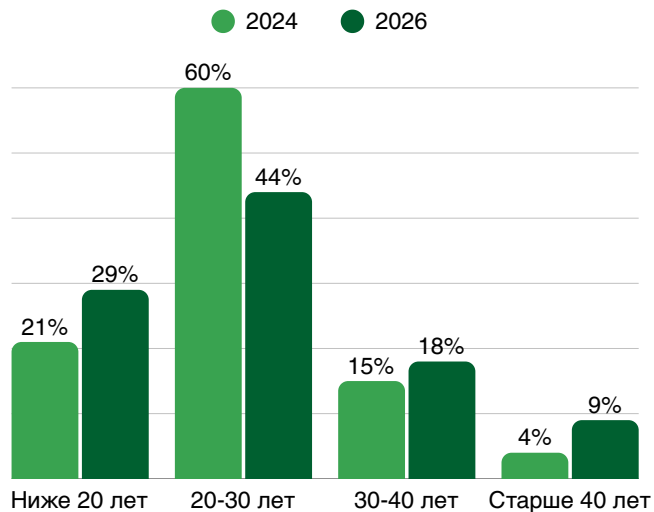
Результаты исследования были сопоставлены с данными аналогичного опроса за 2024 год, проведённого с использованием той же методологии и набора вопросов, что позволило выявить ключевые тенденции, происходящие в стартап-экосистеме Узбекистана. Сравнительный анализ представлен только по тем показателям, по которым были зафиксированы изменения.

Полученные результаты могут быть использованы для формирования адресных предложений, направленных на повышение эффективности мер поддержки стартапов, создание дополнительных условий для их развития и укрепление стартап-экосистемы в целом.

Предыдущее исследование:



Портрет основателя



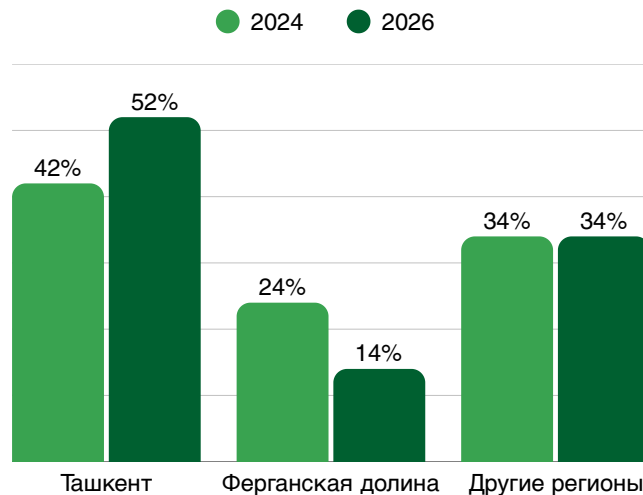
Возраст основателя

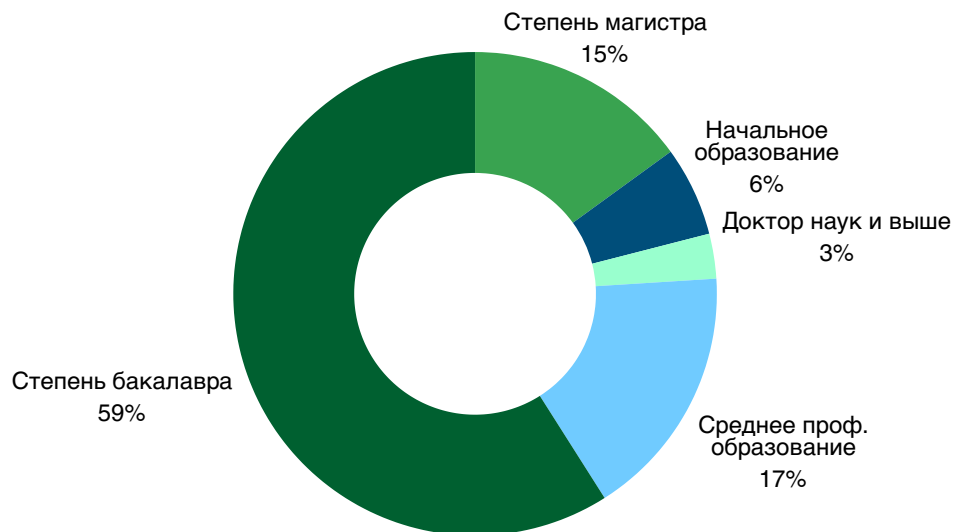
За последние 2 года доля основателей стартапов в возрасте 20–30 лет ощутимо сократилась — с 60% до 44%, тогда как остальные возрастные группы демонстрируют умеренный, но устойчивый рост, что указывает на постепенное расширение возрастного профиля основателей.

Локация

География стартап-активности заметно сместилась: доля Ташкента увеличилась с 42% до 52%, укрепив свое лидерство, тогда как Ферганская долина, напротив, потеряла позиции — с 24% до 14%.

При этом вклад остальных регионов остался стабильным и существенных изменений не претерпел.





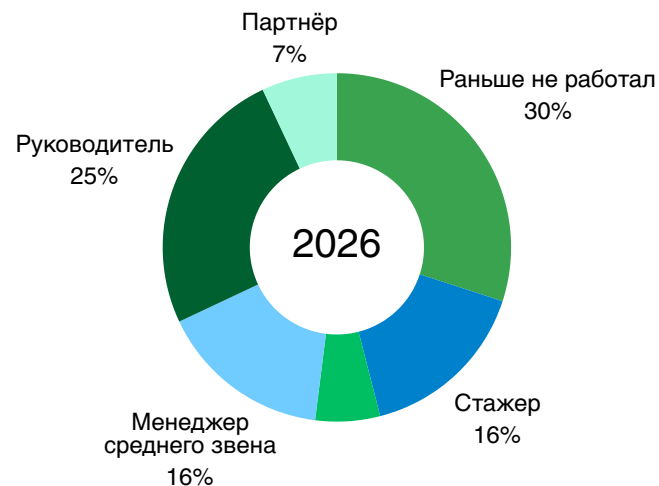
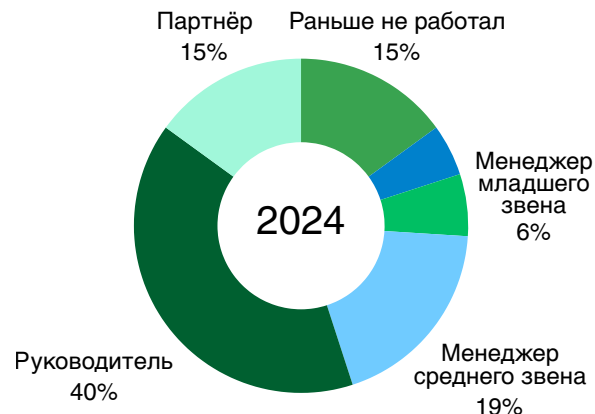
Уровень образования основателя

Большинство основателей стартапов (77%) имеют высшее образование (бакалавриат, магистратура, PhD), что свидетельствует о высоком интеллектуальном потенциале экосистемы и создает основу для развития инновационных проектов.

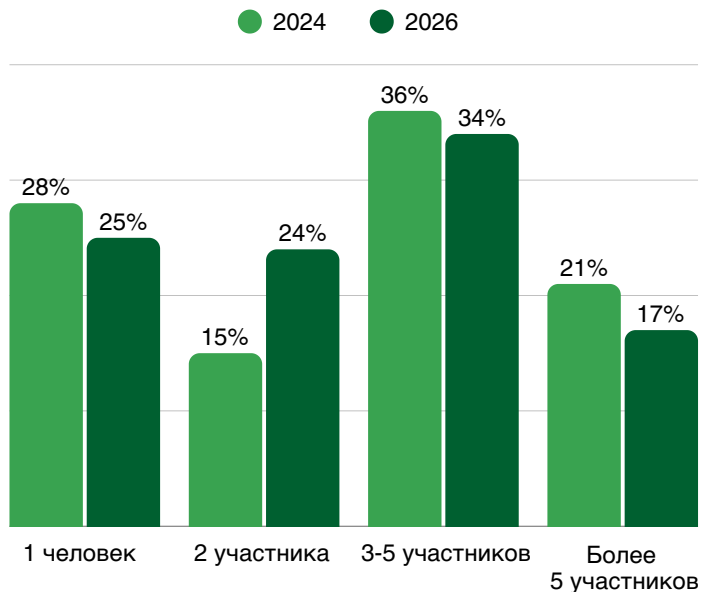
Должность основателя на предыдущей работе

Профиль основателей сместился в сторону менее опытных: доля тех, кто ранее не работал или имел лишь стажёрский опыт, выросла вдвое — с 20% до 46%.

Стартапы все чаще становятся первым серьезным карьерным шагом, что отражает рост привлекательности предпринимательства среди молодых специалистов.



Команда и операционная модель



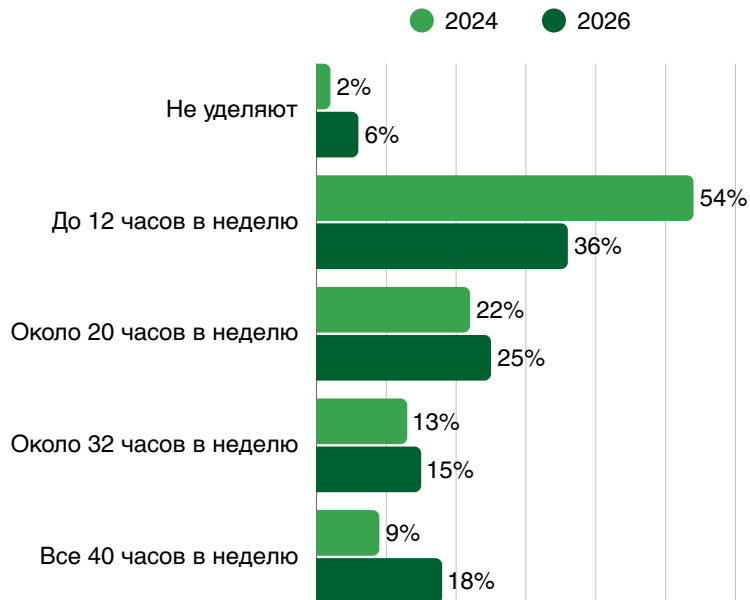
Размер команды

Конфигурация команд существенно перераспределилась: стартапы с двумя участниками усилили позиции, увеличив долю с 15% до 24%. На этом фоне сократилось как число соло-основателей, так и крупных команд (более 5 человек).

Изменение структуры команд указывает на взросление экосистемы и ее постепенное выравнивание с глобальными тенденциями, где компактные команды рассматриваются как наиболее эффективная модель для ранних стадий развития стартапа.

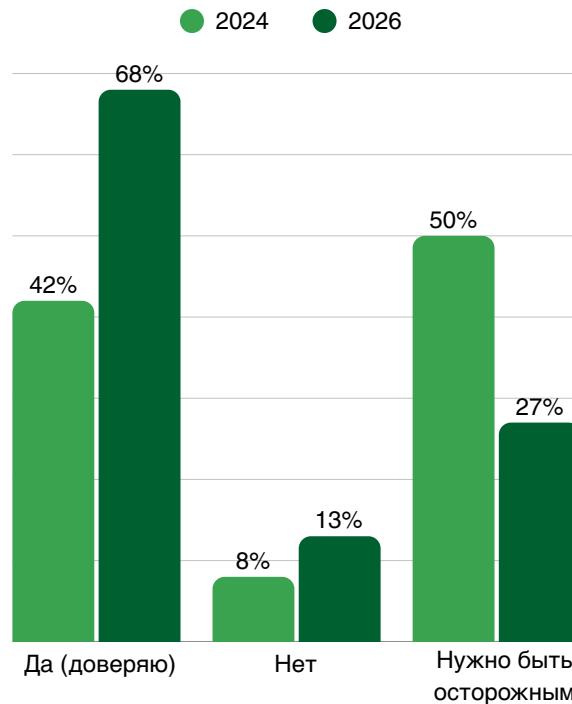
Количество времени, уделяемого стартапу

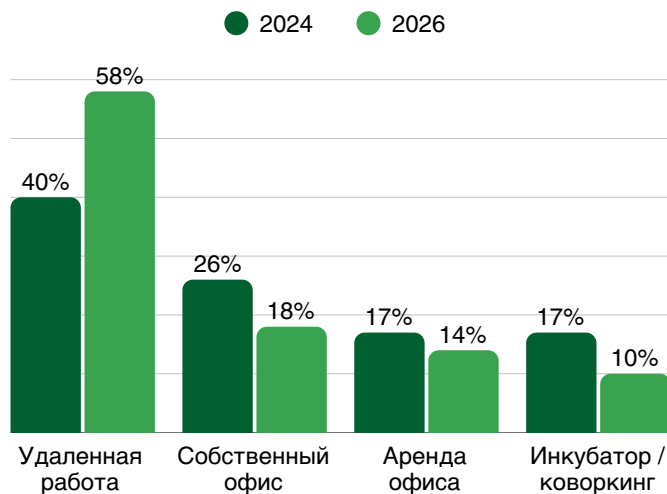
В целом наблюдается смещение в сторону большей вовлечённости: стартапы становятся не дополнительным занятием, а полноценным профессиональным выбором для все большего числа основателей.



Доверяете ли вы людям при формировании команды

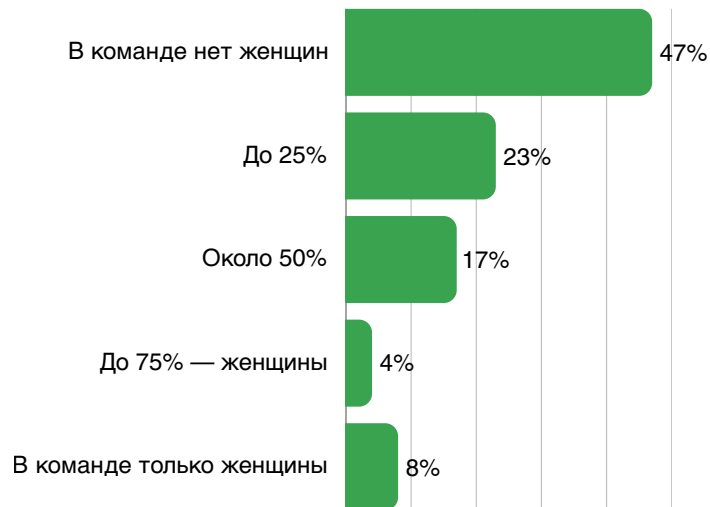
Стартап-сообщество становится более открытым к сотрудничеству: доверие постепенно вытесняет избыточную осторожность при формировании команд.





Где работает ваша команда

За 2 года предпочтения стартапов сместились в сторону удалённой работы: её доля выросла с 40% до 58%, тогда как использование собственных офисов и коворкингов снизилось.

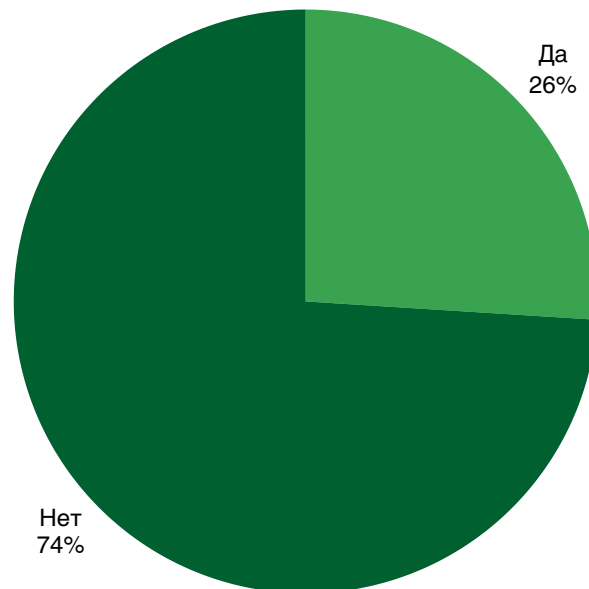


Процент участия женщин в команде

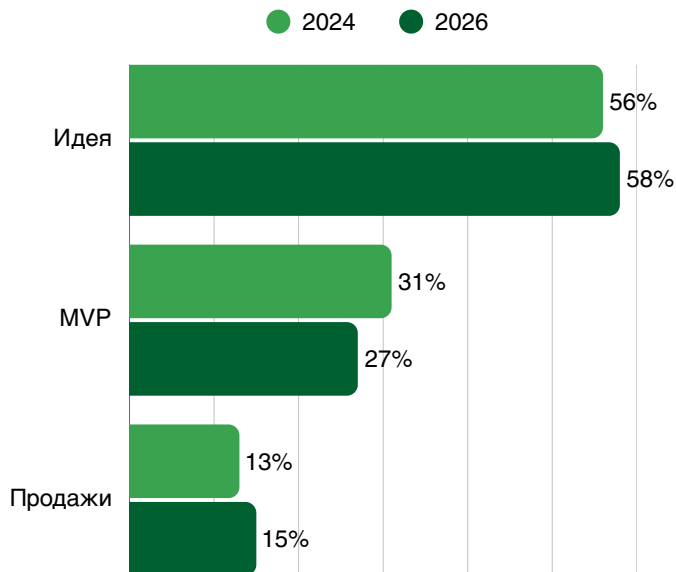
Женщины занимают всё более важное место в экосистеме, участвуя как в смешанных командах, так и в проектах с высоким уровнем женского представительства.

Является ли лидер стартапа женщиной

Стартап-сообщество становится более разнообразным: женщины уже возглавляют более четверти проектов, укрепляя своё присутствие среди основателей и лидеров команд.



Структура и типология стартапов

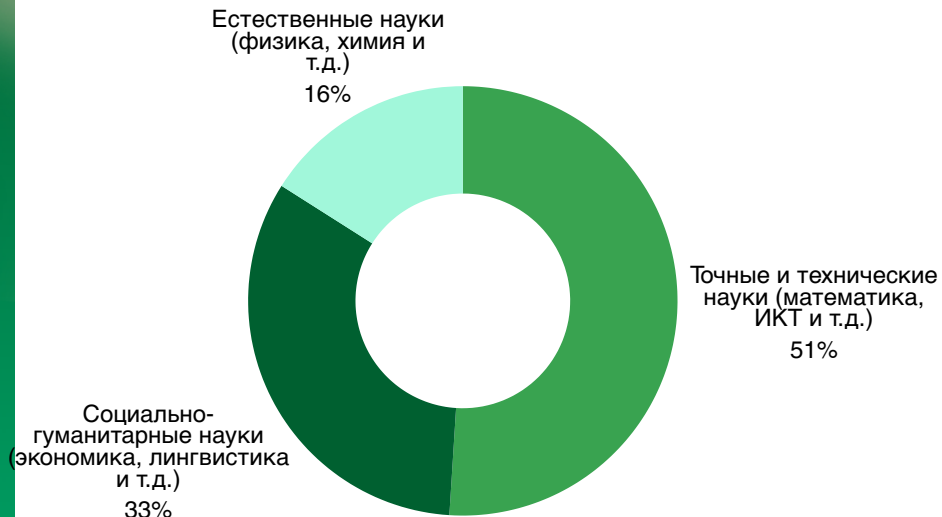


Стадия развития стартапа

Наблюдается постепенный переход проектов из стадии разработки и тестирования гипотез в стадию коммерциализации, что подтверждается ростом доли стартапов с продажами.

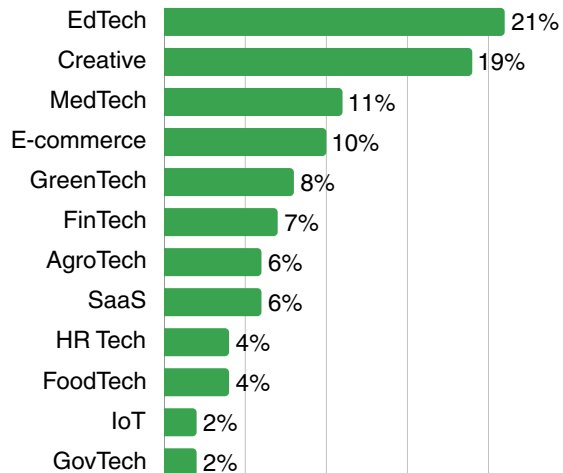
Академическая направленность

Стартап-экосистема формируется преимущественно вокруг специалистов STEM-направлений, что создает хорошую основу для развития инновационных продуктов с высоким потенциалом масштабирования.

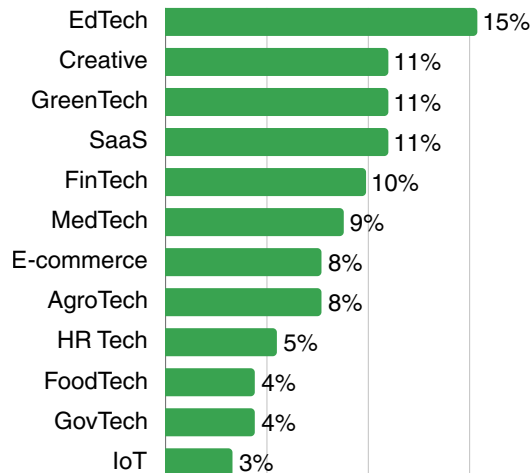


Отраслевое распределение

2024



2026



В 2026 году EdTech сохраняет лидерство в отраслевой структуре стартапов, уверенно удерживая первое место.



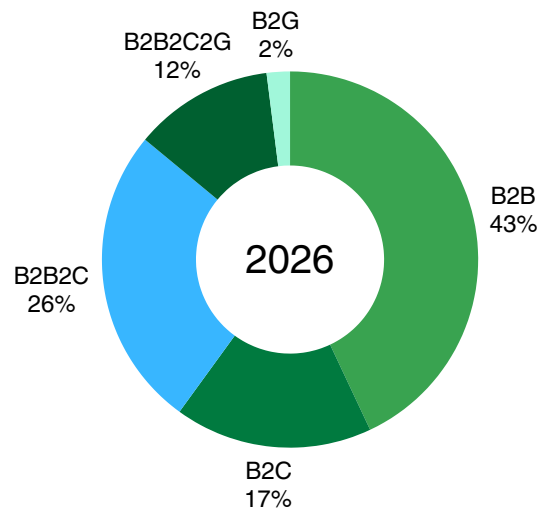
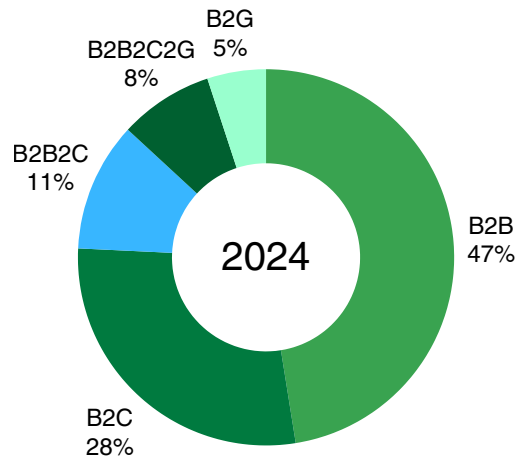
Отдельного внимания заслуживает GreenTech — направление заметно укрепило свои позиции и вошло в число лидеров, отражая растущий интерес к устойчивым технологиям, энергоэффективности и экологически ориентированным решениям.



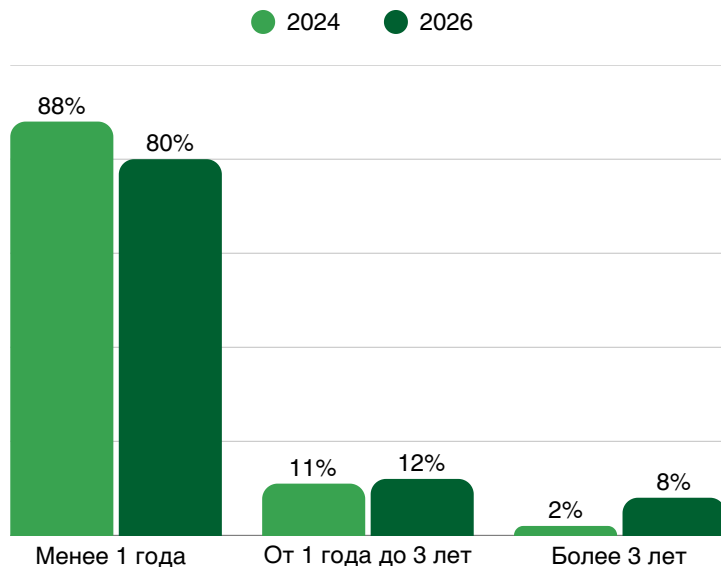
SaaS и FinTech также продолжают усиливать позиции, постепенно увеличивая свои доли в отраслевой структуре стартапов и подтверждая статус наиболее привлекательных сегментов для запуска и масштабирования новых проектов.

Сегментация по бизнес-моделям

Структура бизнес-моделей смещается от классических форматов к мультисегментным решениям, способным одновременно работать с бизнесом, конечными пользователями и государственным сектором.



Развитие и рынок

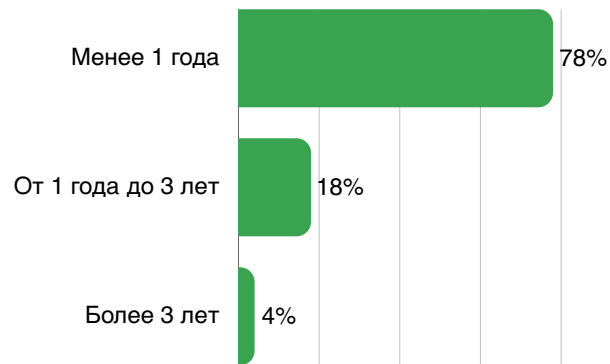


Срок существования стартапа

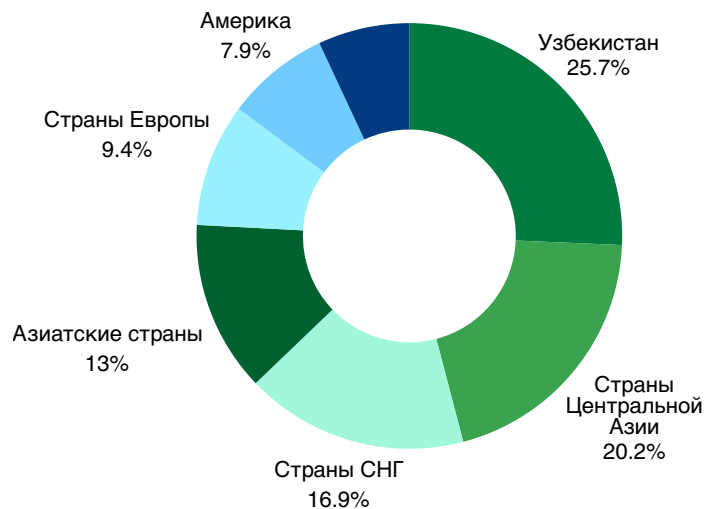
Экосистема становится зрелее: количество стартапов старше трёх лет выросло в 4 раза, что говорит о повышении устойчивости и жизнеспособности проектов.

Сколько времени ушло от идеи до первой продажи

Почти 80% стартапов, достигших продаж, выходят на первых клиентов быстро — менее чем за год.



** Учитывались только стартапы с продажами.*



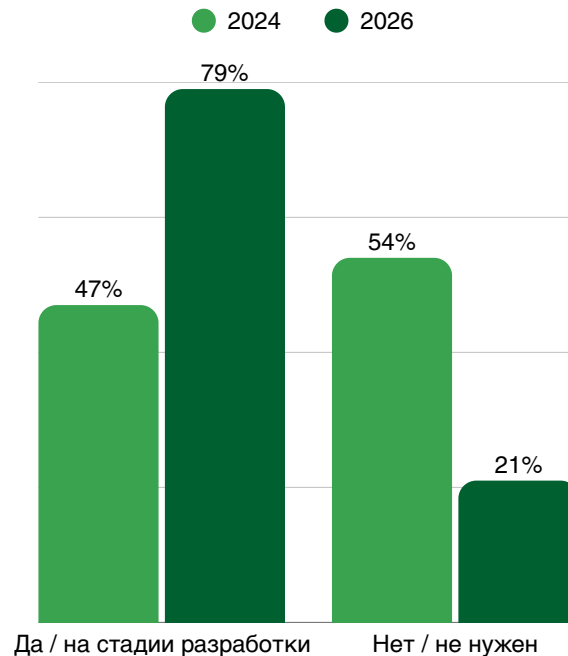
Целевая аудитория

Большинство фаундеров фокусируются на рынке Узбекистана, при этом значительная часть команд уже ориентируется на расширение в страны Центральной Азии и СНГ, а также рассматривает выход на более широкие международные рынки.

Наличие вебсайта

Цифровая зрелость стартапов растёт: большинство команд инвестируют в собственные веб-ресурсы.

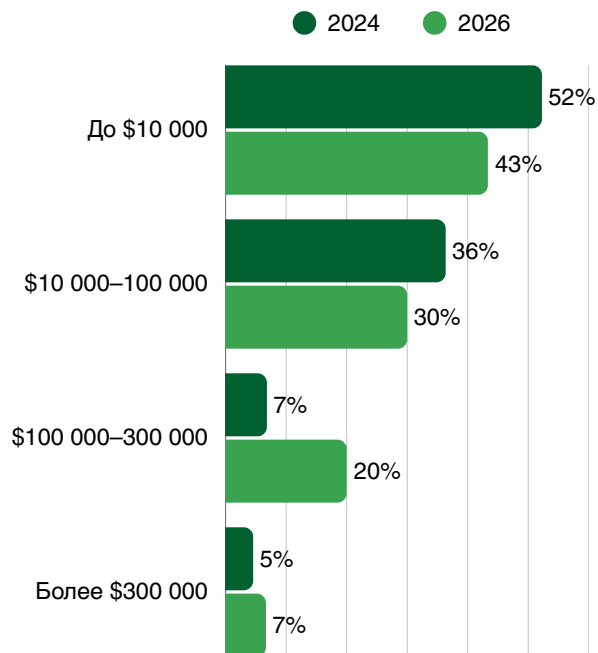
Доля проектов без сайта за 2 года сократилась более чем вдвое.





Основные источники финансирования

Структура источников финансирования остается в целом неизменной, однако доля венчурных фондов увеличилась более чем в 2 раза и уже существенно превышает долю банковского кредитования среди стартапов.

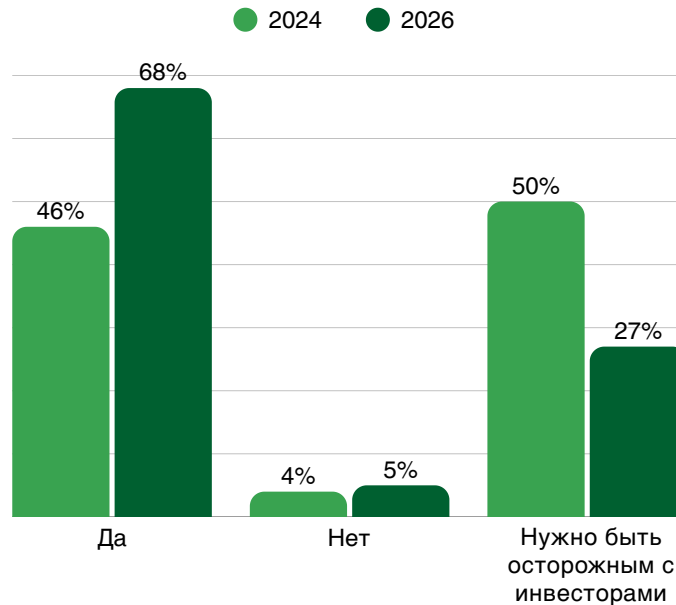


Если стартап привлек инвестиции, какой был средний чек?

Структура инвестиций смещается в сторону более крупных чеков: доля раундов свыше \$100 тыс. растет, тогда как доля небольших привлечений сокращается.

Доверяете ли вы инвесторам

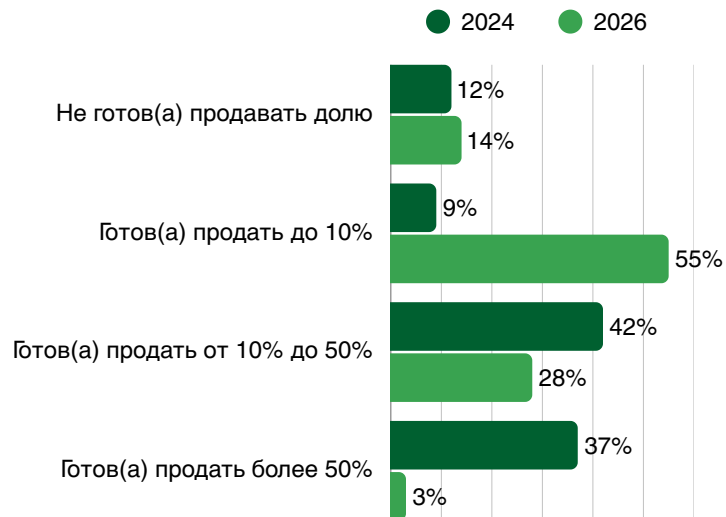
В 2026 году уровень доверия к инвесторам заметно укрепился: доля положительных оценок выросла до 68%, тогда как осторожное отношение сократилось почти вдвое.



Готовность продать долю

Готовность привлекать внешний капитал растет, однако большинство основателей ориентированы на партнерство без существенного размывания своей доли.

Наиболее востребованным форматом остается продажа миноритарной доли до 10%.



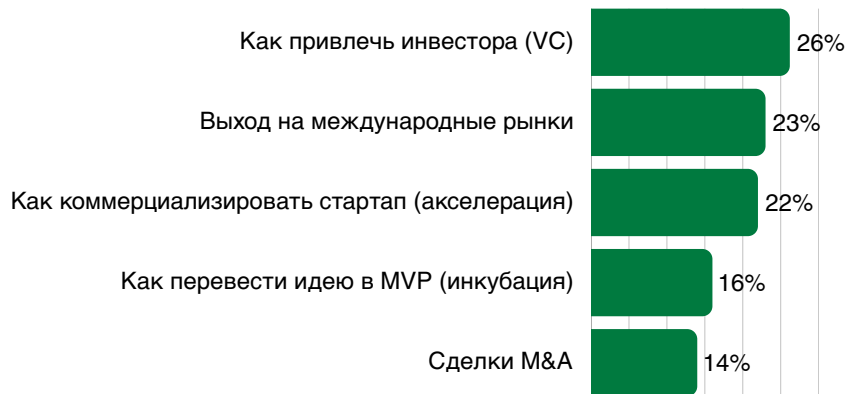
Экосистема и потребности



* Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа.

Востребованные инфраструктурные услуги

Структура спроса отражает цифровой характер современной стартап-экосистемы, где наибольшую ценность представляют вычислительные ресурсы, специализированное оборудование и образовательная поддержка.

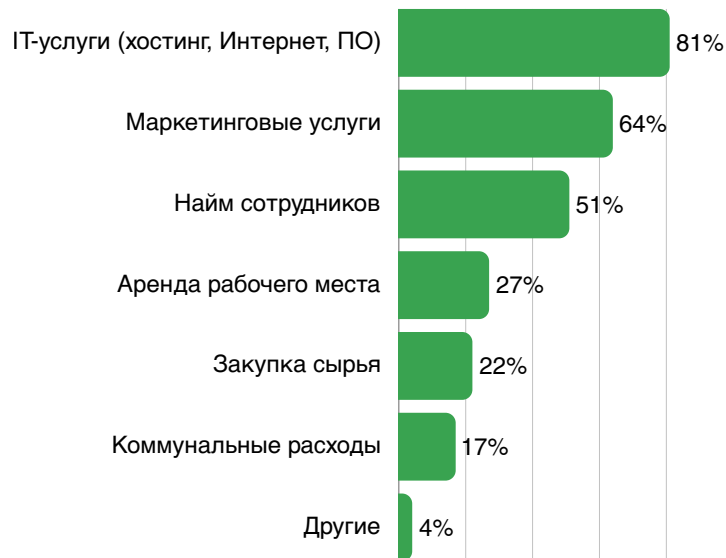


Востребованные знания и навыки

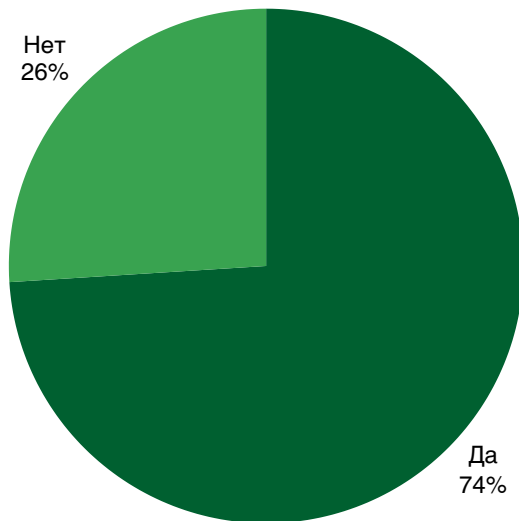
Наибольший интерес вызывают компетенции, связанные с привлечением инвестиций, выходом на новые рынки и коммерциализацией продуктов.

Основные расходы

Структура затрат показывает, что ключевым ресурсом для стартапов являются не помещения или сырье, а технологии, команда и доступ к рынку.



* Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа.



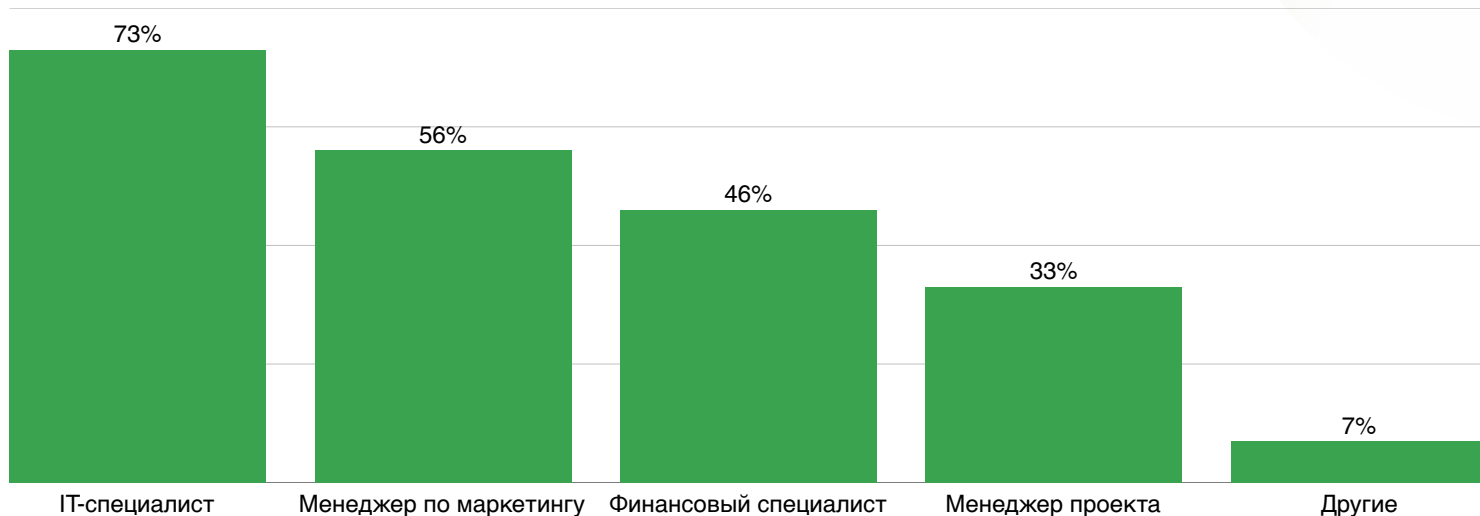
Спрос на юридический консалтинг

Высокий спрос на юридический консалтинг свидетельствует о зрелом подходе к развитию бизнеса, при котором правовая устойчивость становится таким же важным ресурсом, как финансирование и технологии.

Наиболее востребованные специалисты

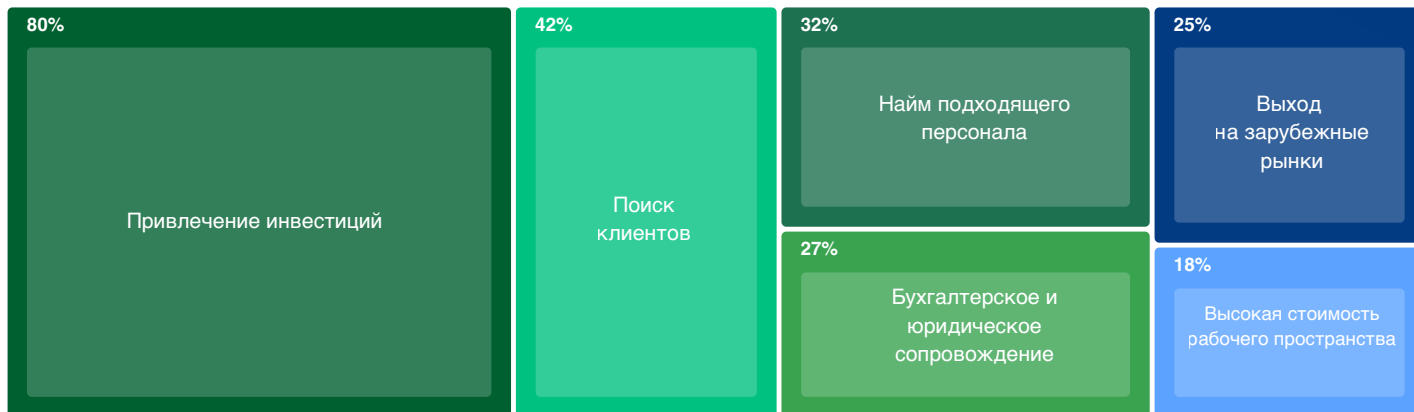
Ключевой запрос стартапов сосредоточен на компетенциях, обеспечивающих создание продукта и привлечение клиентов: наибольшим спросом пользуются ИТ-специалисты и маркетологи.

** Респонденты могли выбрать несколько вариантов ответа.*



Основные проблемы

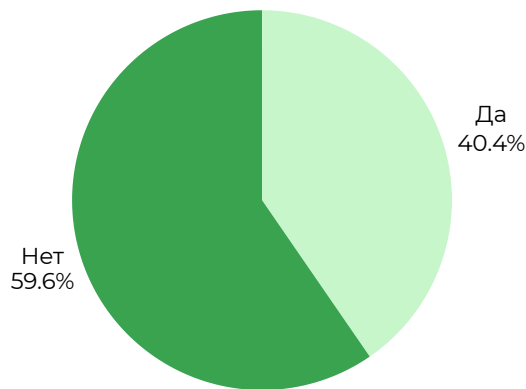
Набор проблем, с которыми сталкиваются стартапы, соответствует глобальным тенденциям, где доступ к капиталу и выход на рынок традиционно считаются главными факторами риска на ранних стадиях развития.



Провалы стартапов: масштабы и причины

Причины провалов носят преимущественно системный характер: стартапам чаще не хватает доступа к финансированию и необходимым компетенциям.

Стакливался ли стартап с провалом?



Если да, каковы основные причины провала?



Ключевые выводы

- Стартап-экосистема Узбекистана в 2026 году демонстрирует переход от энтузиазма к более зрелой, но всё ещё формирующейся системе: растёт вовлеченность основателей, усиливается ориентация на долгосрочное развитие, а предпринимательство все чаще воспринимается как полноценный профессиональный выбор.
- Портрет основателя становится более разнообразным: в экосистему приходит больше молодых и начинающих предпринимателей, расширяя круг участников стартап-движения. Стартапы всё чаще формируются небольшими командами, а основатели уделяют проектам больше времени, что свидетельствует о более осознанном и системном подходе к предпринимательству.
- В 2026 году EdTech сохраняет лидерство, однако стартап-экосистема становится более диверсифицированной. Наряду с традиционными лидерами растёт роль GreenTech, SaaS и FinTech, что свидетельствует о расширении спектра технологических направлений и постепенном усложнении отраслевой структуры рынка.
- Экосистема остаётся технологически ориентированной и сохраняет высокий инновационный потенциал. Вместе с тем преобладание проектов на стадиях идеи и MVP свидетельствует о том, что основная волна коммерческого роста ещё впереди.

- Несмотря на развитие венчурной инфраструктуры и появление новых фондов в Узбекистане, финансирование остаётся ключевым барьером для стартапов. Большинство проектов по-прежнему развиваются за счёт собственных средств, что подчёркивает необходимость усиления практической поддержки через инкубационные и акселерационные программы, направленные на развитие бизнес-компетенций и подготовку к привлечению инвестиций.
- Несмотря на постепенное расширение участия женщин в стартап-движении, их представленность среди основателей и в командах остаётся ограниченной. Более широкое вовлечение женщин может стать одним из дополнительных источников роста предпринимательской активности и развития инновационной экосистемы.
- В целом, можно говорить о том, что рынок стартапов движется от стадии становления к стадии структурирования: усиливается осознанность, появляются признаки устойчивости, однако для перехода на новый уровень необходимы системные изменения — прежде всего через развитие компетенций стартапов и повышение качества проектов.
- Иначе говоря, экосистема уже сформировала основу, но её дальнейший рост будет определяться не количеством идей, а способностью превращать их в жизнеспособный бизнес.



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



U-ENTER
Innovation Center

Данная брошюра была разработана и распечатана при поддержке Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH в сотрудничестве с UEnter и Intro Group. В нем представлены результаты анализа, проведенного в рамках Программы поддержки стартапов "Green Start" как части проекта, финансируемого Федеральным министерством экономического сотрудничества и развития Германии (BMZ) и реализуемого GIZ в Узбекистане.

Мнения и аналитические выводы, изложенные в данной брошюре, не обязательно отражают точку зрения Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH или Федерального министерства экономического сотрудничества и развития Германии (BMZ).