

STARTAP LOYIHALARNI MOLIYALASHTIRISHNING O'ZIGA XOS XUSUSIYATLARI

Norboeva Kamola Nazir kizi

O'zbekiston Respublikasi

Bank-moliya akademiyasi tinglovchisi

Startaplar, ya'ni yangi va innovatsion biznes g'oyalari asosida tashkil etilgan kompaniyalar, dunyo bo'yicha iqtisodiy va texnologik rivojlanishning ajralmas qismi bo'lib qolmoqda. Ular, odatda, yuqori risk va yuqori rentabellik imkoniyatlari bilan ajralib turadi. Shuningdek, startaplarni moliyalashtirish an'anaviy bizneslardan farq qiladi, chunki ularning faoliyati tez o'zgaruvchan va nomuvofiqliklar ko'p. Bu maqolada startap loyihalarini moliyalashtirishning o'ziga xos xususiyatlari haqida batafsil ma'lumot beramiz.

Startaplar o'z faoliyatini boshlashda yuqori risklar bilan yuzma-yuz keladi. Bular innovatsion g'oya va mahsulotlarni yaratish, yangi bozorlarni zabt etish, texnologik ilg'orlikka erishish va ko'pincha yangi xizmatlar yoki mahsulotlarni yaratishga intilishdir. Startapning asosiy xususiyatlari quyidagilardan iborat:

- **Innovatsionlik:** Startaplar yangi g'oyalar asosida qurilgan bo'lib, bu g'oyalar ko'pincha ilg'or texnologiyalarni yoki bozorni yangi uslubda o'zgartirishni talab qiladi.

- **Tezkor rivojlanish:** Startaplar tez o'sishni maqsad qilgan, chunki ular o'z g'oyalarini tez amalga oshirishi, bozorni tezda zabt etishi yoki tezda raqobatbardosh bo'lishi kerak.

- **Risk va noma'lumlik:** Startaplar juda ko'p noma'lumliklarga ega, bu ularning biznes modelini amalga oshirishda yuzaga keladigan katta muammolarga olib keladi.

Startaplarni moliyalashtirishning o'ziga xos xususiyatlari shu bilan bog'liqki, ular juda katta risklarni o'z ichiga oladi va shu bilan birga yuqori daromadlar keltirish potensialiga ega. Shu sababli, startaplarni moliyalashtirishda an'anaviy biznes

moliyalash usullari, masalan, bank kreditlari yoki davlat grantlari kamdan-kam ishlatiladi. Odatda quyidagi manbalar orqali moliyalashtiriladi:

- **Shaxsiy mablag‘lar:** Startaplarning ko‘plab asoschilari o‘z mablag‘larini boshlang‘ich bosqichda investitsiya sifatida qo‘shadilar. Bu usul ko‘pincha riskli, chunki startapning muvaffaqiyatsizligi asoschining shaxsiy mablag‘larini yo‘qotishiga olib kelishi mumkin.

- **Ailaviy va do‘stlar orqali moliyalashtirish:** Yaqin atrofdagi odamlar, ya‘ni oila a‘zolari yoki do‘stlar startaplarni boshlashda eng birinchi moliyaviy yordamchi bo‘lishadi. Ular ko‘pincha startapga sarmoya kiritishga tayyor, chunki ular ishonchli va riskni tushunadilar.

- **Angel investorlar (yulduzli investorlar):** Startapni moliyalashtirishning eng keng tarqalgan usulidan biri angel investorlar bo‘lib, ular o‘z mablag‘larini yangi loyihalarga sarmoya kiritish orqali qo‘llaydilar. Ular uchun asosiy maqsad — yangi bizneslarning o‘rishini ko‘rish va o‘z sarmoyasini yuqori daromadga aylantirishdir.

- **Ventura kapital (VC):** Ventura kapital kompaniyalari, shuningdek, startaplarning yuqori riskli o‘rish potentsialini hisobga olib, ularga sarmoya kiritadilar. Bu kompaniyalar startaplarni tez rivojlanish uchun zarur bo‘lgan kapital bilan ta‘minlashadi. Biroq, ular startapni moliyalashtirayotganda katta kapital va ulkan daromad talab qiladilar.

- **Crowdfunding (Omma orqali moliyalashtirish):** Internet orqali amalga oshiriladigan omma orqali moliyalashtirish (crowdfunding) modeli bugungi kunda mashhur. Ularning platformalari, masalan, Kickstarter yoki Indiegogo, startaplarga katta miqdorda kichik sarmoyalar jalb qilish imkoniyatini beradi.

Startaplarni moliyalashtirish jarayoni ko‘pincha turli bosqichlarga bo‘linadi. Har bir bosqichda startapning rivojlanish darajasi, talablar va risklar o‘zgaradi. Quyida asosiy bosqichlar keltirilgan:

- **Tadqiqot va Rivojlanish (R&D) Bosqichi:** Bu bosqichda startaplar o‘z g‘oyalarini sinab ko‘rishadi va bozor uchun maqbul mahsulot yoki xizmat

yaratish uchun zarur bo'lgan resurslarni yig'adilar. Bu bosqichda moliyalashtirish odatda shaxsiy mablag'lar yoki yaqin atrofdagi odamlar tomonidan amalga oshiriladi.

- **Boshlang'ich Bosqich (Seed Stage):** Bu bosqichda startaplar o'zlarining birinchi mahsulotlarini ishlab chiqarish va bozorga chiqarish uchun kapital talab qiladilar. Angel investorlar va ba'zi venture kapital kompaniyalari startapni moliyalashtirishga kirishadi.

- **O'sish Bosqichi:** Startap o'z faoliyatini boshlab, bozorni zabt etishga harakat qilayotganda, o'sish bosqichida venture kapital yoki boshqa strategik investorlar tomonidan sarmoya kiritiladi. Bu bosqichda startaplarning muvaffaqiyati yoki muvaffaqiyatsizligi sezilarli darajada katta bo'ladi.

- **Ekspansiya Bosqichi:** Startaplar o'z faoliyatini global miqyosda kengaytirish uchun katta miqdorda moliyaviy resurslar jalb qilishlari mumkin. Bu bosqichda startaplar ko'pincha bir nechta investorlarni o'ziga jalb qilib, keng miqyosda moliyaviy yondashuvni amalga oshiradilar.

Startaplarni moliyalashtirishda eng katta muammolardan biri — xavf va noma'lumliklar. Moliyalashtirish jarayonida ko'p hollarda quyidagi muammolar yuzaga keladi:

- **Risklarni boshqarish:** Startaplar ko'p risklarni o'z ichiga oladi, shu jumladan bozorning noaniqligi, texnologik xatoliklar yoki o'zgaruvchan talablar.

- **Moliyaviy muammolar:** Tez o'sib borayotgan startaplar tez-tez naqd pul oqimini boshqarish muammolariga duch keladilar, bu esa ular uchun xatarli bo'lishi mumkin.

- **Investorlarga sodiqlik:** Angel investorlar va venture kapitalistlar o'z sarmoyalaridan katta daromad kutishadi, bu startaplar uchun qo'shimcha bosim yaratadi.

Startaplarni moliyalashtirish — bu yuqori risk va yuqori daromadli jarayon. Har bir startap o'ziga xos, va moliyalashtirish usullari kompaniyaning rivojlanish

bosqichiga, g'oyasining innovatsionligi va bozor ehtiyojlariga qarab farq qiladi. Asosiy xususiyatlar, yuqori rentabellik va yuqori risklar bilan birga, startaplarni moliyalashtirish jarayonida muvaffaqiyatga erishish uchun to'g'ri strategiyalarni ishlab chiqish juda muhimdir.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. Blank, S., & Dorf, B. (2012). The Startup Owner's Manual: The Step-by-Step Guide for Building a Great Company.
2. Gompers, P., & Lerner, J. (2001). The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth.
3. Harrison, R. (2013). Crowdfunding: A Guide to Raising Capital on the Internet.
4. Isroilov J.G'. (2015). Biznes-reja tuzish va startaplarni moliyalashtirish. O'zbekiston Respublikasi Davlat statistika qo'mitasi.
5. Mahmudov Sh.S. (2019). O'zbekiston iqtisodiyotida startaplar va ularni rivojlantirish imkoniyatlari. O'zbekiston milliy universiteti nashri.
6. Ries, E. (2011). The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses.
7. Taneja, H. (2015). Startup – The Complete Guide to Starting a Business.
8. Tursunov A.B. (2017). Innovatsion startaplar va ularni rivojlantirish: nazariya va amaliyot. Toshkent, iqtisodiyot va innovatsiyalar.