

VENCHUR KOMPANIYALARNI STARTUP LOYIHALARGA JALB ETISH VA O'ZBEKISTONDA BU BORADA OLIB BORILAYOTGAN TASHVIQOTLAR

Ibragimov G'anijon

"Innovatsion Menejment" kafedrası

*Phd dotsenti. Axmedova Shahzoda Menejment (tarmoqlar
va sohalar bo'yicha) yo'nalishi 3-bosqich talabasi*

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

Annotatsiya: *Startup loyihalar kelajakni yaratadi, ammo ular gigant kompaniyaga aylanganicha mablag' bilan qo'llab-quvvatlanishi kerak. Venchur kompaniyalar moliyalashtirishning eng optimal varianti bo'lishi mumkin, lekin, ba'zi shartlar bajarilsagina.*

Annotation: *Startup projects create the future, but they need to be supported by funding until they become giant companies. Venture capital firms can be the most optimal option for financing, but only if certain conditions are met.*

Kalit so'zlar: *sun'iy intellekt, startup loyihalar, venchur fondlari, gigant kompaniyalar, dasturiy ta'minot, angel investorlar, biznes modeli.*

KIRISH

Startup kompaniyalar mamlakat iqtisodiyoti uchun istiqboli porloq biznes turidir. Chunki, vaqti kelib, shu startuplar juda katta gigant kompaniyalarga aylanib ketishi mumkin. Bundan tashqari, startup kompaniyalar yakka shaxs uchun ham juda foydalidir, u o'z biznesiga ega bo'lishi va undan yaxshi daromad ko'rishi mumkin. Lekin, doim ham bu startaplarni qo'llab quvvatlovchi moliyaviy ko'mak topilavermaydi. Startuplar riski yuqori biznes turidir, va moliyaviy yordam olish uchun investorlarni ishontirish unchalik ham oson ish emas. Bu maqolada esa biz startaplarni aynan venchur moliyalashtirish yo'llarini tahlil qilamiz. Shuni yodda tutish lozimki, ushbu soha mamlakatimizda qonunlar bilan himoyalangan va shu tartib-qoidalar asosida ish faoliyati olib boriladi.¹⁵¹

Asosiy qism. Keling, avval venchur kapital nimaligiga aniqlik kiritamiz. Venchur kapital (VC) – bu xususiy kapitalning bir shakli bo'lib, uzoq muddatli o'sish salohiyatiga ega startup kompaniyalar va kichik bizneslarni moliyalashtirishning bir turi hisoblanadi. Ammo, venchur kapital jalb qilish murakkab jarayon, chunki bu kompaniyalar odatda ko'p miqdorda investitsiya qiladilar va mablag'lari katta risk ostida qoladi. Statistika ko'ra, VC yordamida moliyalashtirilgan startaplarning 75% dan ortig'i sarmoyani qaytarolmaydi, va asoschilarning 25% dan kamrog'i foyda oladi. Lekin haqiqiy investorlarning o'zlari bu muvaffaqiyatsizlik ko'rsatkichini 95% deb hisoblashadi va o'z mablag'lari bilan bo'lgan riskni kamaytirishga harakat qilishadi. Startup loyihalar shunday riskli bo'lishiga qaramay, agar muvaffaqiyatli

¹⁵¹Startup loyihalar va venchur moliyalashtirish ekotizimini yanada rivojlantirish chora tadbirlari to'g'risida 14.10.2024 yildagi PQ-357-son

bo'lsa, katta mukofot olib kelishi mumkin. Masalan, biz bilgan dunyoning Apple, Google, Facebook, Amazon, Uber, Coinbase kabi texnologiya gigantlari Sequoia Capital, Arthur Rock, Kleiner Perkins, Accel Partners kabi venchur fondlarning investitsiya kiritishlari orqali startup loyihalardan bugungi kungi muvaffaqiyatga erishganlar.¹⁵² Endi, startup loyihalarning venchur kompaniyalarni jalb qilish yo'llarini ko'rib chiqaylik.

O'zbekistonda startup loyihalar ta'kidlash joizki, so'nggi yillarda rivojlanib, ko'payib bormoqda. Ayniqsa, sun'iy intellekt bilan sog'lik, ta'lim, ishga olish sohalari integratsiya qilinib, ko'plab qiyin vazifalar avtomatlashmoqda. Sun'iy intellektga oid yangi biznes turlari kirib kelmoqda: shaxsiy sun'iy intellekt yordamchilar, blokcheyn va sun'iy intellekt integratsiya qilinadigan xavfsiz va avtomatlashgan bizneslar, sun'iy ong yaratgan intellektual mulk, masalan, rasm, musiqa, adabiyot, va hattoki patent olish imkoniyati ham mavjud bo'ladi, bulutli texnologiyalarni yanada qulaylashtirish uchun sun'iy intellektdan foydalanilib, osongina ma'lumotlarni boshqarish imkoni bo'ladi.¹⁵³ Tsovinar Sofi Babayanning fikricha, investorlar quyidagi sifatli biznes modellarini qo'llab-quvvatlashadi:

- foyda olishni boshlagan, allaqachon kichik bo'lsada, auditoriyaga ega;
- uzoq muddat uchun ko'zlangan;
- xodimlar bilan emas, balki dasturiy ta'minot bilan kattalashadigan, ya'ni avtomatlashgan;
- xaridorlarga tanish va isbotlangan biznes modellari.

Yana, quyidagi biznes modellari investorlar tomonidan qo'llab-quvvatlanmaydi:

- xizmat ko'rsatuvchi, konsalting biznes turlari, bunda bizneslar xodimlar hisobiga kattalashadi, dasturiy ta'minot emas;
- qattiq ta'minot, masalan, kompyuterning tashqi qo'shimcha qurilmalari, bunda biznesni yuritish uchun juda ko'p kapital talab etiladi;
- (affiliate businesses) boshqa bir biznesga bog'langan biznes turlari, bunda bir biznes boshqa biznesga yoki yakka shaxsga kapital uchun tayanadi;
- boshqa platformalar ustiga qurilgan biznes turlari, bunda ham risk yuqori bo'ladi.

Shunday ekan, startup loyihalar g'oyasi ustida ishlayotganda shu sifatlarga e'tibor qaratish lozim. Shuni ta'kidlash lozimki, agar startup kompaniya hali sotuv jarayonini boshlamagan bo'lsa, uni venchur moliyalashtirishni tashkil qilish biroz mushkul, chunki venchur kompaniyalar odatda, grantlar, angel investorlar va boshqa moliyaviy mablag' manbalaridan ko'ra ko'proq miqdordagi mablag'ni taklif qiladi. Shuning uchun ham investorlar mablag' egasini tanlashda nihoyatda ehtiyotkor bo'lishga harakat qiladi.

Startup loyihalarni baholashda juda ko'p usullardan turli xil biznes modellari uchun foydalaniladi. Jumladan, venchur kapital metodi. Bu metod yangi startaplarni va investorlar uchun juda qulay metod hisoblanadi. Bu usul investorlar uchun kompaniyaga hozirgi kunda qancha sarmoya kiritish kerakligini aniqlashda yordam beradi, bu esa kelajakdagi daromadlar

¹⁵²<https://fasih.uz/posts/venchur-kapital-nima>

¹⁵³Tsovinar Sofi Babayan, angel investor, biznes maslahatchi

asosida baholanadi. Venchur kapital metodi bilan hisoblashda quyidagi qadamlarni bosib o'tish lozim:

1. Kelajakdagi chiqish qiymatini baholash;

- Kompaniyaning chiqish vaqtidagi (masalan, 5 yildan keyin) kelajakdagi daromadini prognoz qilish.

- Chiqish qiymatini baholash uchun mos keluvchi koeffitsientni qo'llash (odatda sohadagi o'xshash kompaniyalardan olingan).

Chiqish qiymati = Prognoz qilingan daromad × Sohaviy koefitsient

2. Maqsadli daromadni belgilash;

- Xavf darajasi va investitsiya strategiyasiga asoslangan holda maqsadli daromadni belgilash.

- Masalan, agar investor 5x daromadni istasa va chiqish qiymatini \$50 million deb baholasa, u holda hozirgi kunda \$10 million investitsiya qilish kerak bo'ladi.

3. Oldingi qiymatni hisoblash:

- Investitsiya summasini chiqish qiymatidan ayirib, oldingi qiymatni hisoblash.

Oldingi qiymat = Chiqish qiymati - Investitsiya summasi

4. Egalik foizini hisoblash:

- Investitsiya summasi asosida kompaniyaning qancha ulushini olishini aniqlash.

Egalik foizi = Investitsiya summasi / (Oldingi qiymat + Investitsiya summasi)

Ushbu formulalardan foydalanib, bir misol ko'raylik.

1. Chiqish vaqtidagi prognoz qilingan daromad: \$50 million

2. Sohaviy koefitsient: 5x

3. Taxminiy chiqish qiymati: \$50 million × 5 = \$250 million

4. Maqsadli daromad: 5x

5. Maqsadli daromad uchun kerakli investitsiya: \$250 million / 5 = \$50 million

6. Oldingi qiymat: \$250 million - \$50 million = \$200 million

7. \$50 million investitsiyasi uchun Egalik foizi:

- Egalik foizi = \$50 million / (\$200 million + \$50 million) = 20%

Shunday qilib, bu usuldan foydalanib investor yoki startap loyiha egalari o'z ulushlarini oldindan hisoblashlari va mablag' berish bo'yicha qaror qabul qilishlari mumkin.

Startap loyihaga mablag' jalb qilishning yana bir muhim bosqichlaridan biri loyiha taqdimoti. Taqdimot qanchalik yaxshi bo'lsa, ishontirish karrasiga osonlashadi. Taqdimotni ishonarli chiqishi uchun ekspertlar bir necha qoidalarga e'tibor berishni maslahat berishadi:

1) Muammoni tanishtirish;

2) Investorlarni e'tiborini muammoga qaratish: nega aynan hozir shu muammo yechilishi kerakligini tushuntirish;

3) Kompaniya maqsadi bilan tanishtirish: startap kompaniyaning maqsad va vazifalarini oydinlashtirish.

4) Yechimni taqdim qilish;

5) Mahsulot yoki xizmatni tanishtirish;

- 6) Qiymatni aniqlash, bizning yechimimiz xaridorlarga qanday qiymat yaratadi, shuni oydinlashtirish;
- 7) Bozor sharoitini tahlil qilish, raqobatchilar, ta'minotchilar va xaridorlar talabi haqida.
- 8) Biznes modellarning qaysi biriga to'g'ri kelishini oydinlashtirish;
- 9) Va nihoyat, daromad qismi, qanday daromad kutilishi aniqlanadi (grafiklar, diagrammalar va boshqa vizuallar yordamida);
- 10) Raqobatchilar tahlili, benchmarkingdan foydalanish mumkin;
- 11) Jamoa a'zolari haqida qisqacha ma'lumot;
- 12) Mablag' so'rash qismi, bunda nega mablag' kerakligini xulosalab, lo'nda qilib tushuntirish lozim, va muddat masalasini ham hatto unga to'liq amal qilinmasa ham, hal qilish lozim.

Ushbu qoidalardan foydalanib, ishonarli va muvaffaqiyatli taqdimotni taqdim etish mumkin. Shularga qo'shimcha tarzda, albatta, doim g'oyani sodda va lo'nda yetkazishga harakat qilish kerakligini yodda tutishimiz lozim.

O'zbekistonda mavjud imkoniyatlardan so'z ochsak, yaqinda 7-dekabr kuni IT Park huzurida IT Park Venchures nomli venchur fondi tashkil etildi. "IT Park" dagi venchur fondi uchun besh yil davomida \$50 mln miqdorida kredit ajratiladi, bu ham raqamli startaplarni qo'llab-quvvatlash dasturiga yo'naltiriladi.¹⁵⁴ AloqaVenchures venchur fondi ham mamlakatimizda yirik moliyalashtirish manbai bo'lib, o'zining <https://www.aloqaventures.uz/uz> saytida barcha kerakli ma'lumotlar batafsil yoritilgan, 250 ming dollargacha investitsiya qilishga tayyorligi keltirilgan. Saytda keltirilgan portfolio ma'lumotlariga ko'ra mashhur Mohirdev, Didox + , Depozit.uz, KPI kabi startap loyihalar AloqaVenchures tomonidan moliyalashtirilgan. Bunday venchur fondlar, inkubatsiya va akseleratsiya markazlari mamlakatimizda yanada ko'payib, yangidan-yangidan imkoniyatlarni taqdim etmoqda.

Xulosa. Ushbu maqolada startap loyihalarning qanday qilib venchur kompaniyalarni jalb qilish yo'llari haqida muhokama qildik. Albatta, mavjud vaziyat atroflicha yoritildi, ammo bu sohada juda ko'p tajriba va bilim talab etiladi. Bu ilmiy ish faqatgina kichik kuzatuvlar asosida amalga oshirildi. Ammo, biz uchratgan ekspertlar barchalari shuni ta'kidlashdi, startap loyihani yuritish nihoyatda riskli ish, chunki, tajribasiz bo'lajak biznes egalari ko'plab katta xatolarga yo'l qo'yishlari mumkin va oxir-oqibat ularga bildirilgan ishonch qondirilmay qoladi. Ammo, albatta xato qilmaydigan inson mavjud bo'lmagan va bo'lmaydi ham, xato – eng yaxshi ustoz. Shu sababdan, investorlar agar tajribasiz, ammo hali muvaffaqiyatsizlikka uchramagan startaper bilan avval startap bilan shug'ullangan-u lekin yiqilgan startaperni tanlashga to'g'ri kelganda, albatta ikkinchi biznes egasini tanlaydilar, chunki ikkinchi insonda yoki jamoada beqiyos tajriba bor, shuning uchun ham bilim hamda tajriba qushning ikki qanotiga o'xshatiladi. O'zbekistonda mavjud venchur kompaniyalar bari mablag' sarmoya qilishga tayyor, ammo afsuski bizda hali yetarlicha bu borada tajriba yetishmaydi. Shuning

¹⁵⁴<https://kapital.uz/uz/venchur-fondi-yaratiladi/>

uchun ham hukumatimiz tomonidan tashkil qilinayotgan inkubatsiya va akseleratsiya markazlari bizni imkoniyatlardan foydalanishga o'rgatadi. Shunchaki, ko'proq bilim va qattiqroq harakat kelajakni yaratishimizga asos bo'lishi mumkin.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI;

1. <https://fasih.uz/posts/venchur-kapital-nima>
2. <https://kapital.uz/uz/venchur-fondi-yaratiladi/>
3. <https://www.aloqaventures.uz/uz>
4. https://t.me/itpark_uz
5. <https://lex.uz/docs/7155286>