

XIZMAT KO'RSATISH SOHASINI RIVOJLANTIRISHDA STARTAPLARNING O'RNI

Millat Umidi University
Xalqaro biznes fakulteti
Biznes boshqaruv yo'nalishi
4-kurs talabasi
Inoyatov Mirazam

Annotatsiya: *Ushbu maqolada moliyaviy beqarorlik sharoitida hozirgi bosqichda startaplarni rivojlantirish zarurati muhokama qilinadi.*

Kalit so'zlar: *startaplar, moliyalashtirish, turizm, investitsiyalar, globalashuv, investitsion jozibadorlik.*

Аннотация: *В данной статье рассмотрены необходимость развития стартапов на современном этапе в условиях финансовой нестабильности.*

Ключевые слова: *стартапы, финансирование, туризм, инвестиции, глобализация, инвестиционная привлекательность.*

Annotation: *This article discusses the need for the development of startups at the present stage in the conditions of financial instability.*

Key words: *startups, financing, tourism, investments, globalization, investment attractiveness.*

KIRISH

O'zbekiston Respublikasida 2021-2023 yillarda xizmatlar sohasini rivojlantirish dasturini amalga oshirish natijasida 2021 yilda xizmatlar ko'rsatish hajmi qariyb 20 foizga o'sgan. Shu bilan birga, o'tkazilgan tahlillar natijasida xizmatlar sohasini rivojlantirishga yangicha yondashuvlarni joriy etish orqali bozor xizmatlari hajmini 2022 yilda 1,5 baravarga oshirish hamda qo'shimcha 1,5 million yangi ish o'rinlarini yaratish imkoniyatlari mavjudligi aniqlangan. "Startup loyihalar va venchur moliyalashtirish ekotizimini yanada rivojlantirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Prezidenti qarori (PQ-357-son, 14.10.2024 yil) qabul qilindi. Qarorga ko'ra, raqamli texnologiyalar sohasidagi startup loyihalarni har tomonlama qo'llab-quvvatlashga qaratilgan Raqamli startaplar dasturi amalga oshiriladi. Dasturda quyidagi rezident yuridik shaxslar ishtirok etishi mumkin: 1) quyidagi talablarga mos keluvchi startup loyihalar: faoliyat davomiyligi – 6 oydan 7 yilgacha; kalendar yilida jami daromadi – 10 milliard so'mdan oshmagan; inkubatsiya yoki akseleratsiya yakunlaganligini tasdiqlovchi hujjatga ega; dasturini muvaffaqiyatli raqamli texnologiyalarga asoslangan, yuqori o'sish va xorijiy bozorlarga chiqish salohiyati bo'lgan biznes modelga ega; startup loyihalar ekotizimi platformasida ro'yxatdan o'tgan; 2) startup ekotizimi ishtirokchilari – venchur jamg'armalar va xususiy investorlar hamda startup loyihalar uchun akseleratsiya va inkubatsiya dasturlarini tashkillashtirish xizmatlarini ko'rsatuvchi tadbirkorlar. Bugungi kunda yosh tadbirkorlar va izlanuvchilar orasida startaplar

biznesni boshlashning eng mashhur variantlaridan biriga aylandi. Globallashuv sharoitida hududlarda ishbilarmonlik doirasini rivojlanish darajasini, o'z faoliyatini noldan boshlab muvaffaqiyaga erishgan kompaniyalar soniga qarab baholanmoqda. Bunday yutuqlarga asosan korxonani tashkil etish, ko'plab qiziqarli fikrlar va istiqbolli g'oyalarni to'g'risida o'z qarashlariga ega, biznesning yangi to'liqini vakillari deb atalayotgan 25-30 yoshdagi ishbilarmonlar izlanuvchilar egallamoqda. Yoshlarning axborot texnologiyalariga bo'lgan qiziqishi, bu sohada va iste'mol bozorida innovatsion qarorlarni qabul qilinishini va yangi mahsulot turlarini kirib kelishini tezlashtirmoqda. Xalqaro tajribalar shuni ko'rsatmoqdaki, bu tarmoqlarga kiritilgan investitsiyalar katta foyda keltirmoqda. Startup konsepsiyasining mohiyati ma'lum bir nostandart va asl g'oyada bo'lib, haddan tashqari noaniqlik sharoitida biznes modelni tuzish hisoblanadi va u internetda yoki texnologiya sohasida hali mavjud bo'lmagan o'xshash loyihani amalga oshirishga qaratilgandir. Yevropa va AQSH startup sektoriga sarmoya kiritadigan asosiy sarmoyador mamlakatlar bo'lib hisoblanmoqda. So'ngi yillarda startaplarga katta mablag' sarflaydigan davlatlar ro'yxatiga Hindiston, Avstraliya, Isroil, Xitoy, Singapur va Braziliya kirmoqda. Startaplar moliyaviy xizmatlar, iste'mol tovarlari va xizmatlar biznesi, tibbiyot, logistika, transport va qurilish kabi yo'nalishlarda tezlik bilan rivojlanmoqda. An'anaviy turistik startap deganda transport chiptalarini, turlarni, sayohat tashkil etishni va mehmonxona nomerlarini sotish bo'yicha loyihalarni keltirish mumkin, jumladan sayohat va turizm yo'nalishida o'sib borayotgan startaplarga Timeshifter (parvozdagi qiyinchiliklarni kamaytirish), Airbuy (tovarlarni sotib olish), Heycars (aeroportdagi transfer xizmatlari) va My cash online (sovg'a va mablag'larni yetkazib berish) kiritish mumkin. Bunday loyihalar turizm sohasida startaplar ishining o'ziga xos xususiyatlarini aks ettiruvchi bir necha muhim xususiyatlarni birlashtiradi:

- harid qilingan xizmatlarni to'lash usullari (bronlash, reyslar, turar joy, pul o'tkazmalari va boshqalar) asosan elektron to'lovlarga qaratilgan bo'ladi;
- xizmat ko'rsatuvchi provayder bilan aloqalar (mehmonxonalar, aviakompaniyalar, turfirmalar, sayyohlik agentliklari va boshqalar) daromadlar taqsimotiga qarab emas, balki komission daromadlar miqdoriga qarab (4–20%) shartnoma asosida quriladi;
- barcha turistik startaplar marketingga jiddiy investitsiyalarni talab qiladi (asosan internetda to'g'ridan-to'g'ri reklama) va ko'pincha texnologik platformalarni joriy qilishdan voz kechadi;
- muayyan mahsulotni sotadigan an'anaviy onlayn-do'konlardan farqli o'laroq, harajatlarni qoplash uchun sotilishi mumkin bo'lgan omborxonalarda qoldiq tovarlar mavjud bo'lmaydi, bu esa moliyaviy sabablarga ko'ra loyiha yopilgan taqdirda investitsiya qilingan mablag'larning bir qismini qoplashga imkon bermaydi.

Albatta, o'z vaqtida moliyalashtirish startaplarni rivojlantirishda muhim rol o'ynaydi. O'z vaqtida va to'liq moliyalashtirilmagan startaplar sinadi, bundan tashqari, ideal holda, startap bir moliyalash to'liqinidan boshqasiga o'tishi kerak. Bu yo'nalishdagi eng muhim narsa, startaplarni moliyalashtirishga tayyor bo'lgan investorlarni topish va ularni qiziqtirishdir. Boshlang'ich moliyalashtirish manbalari ikki turga bo'linadi:

- ichki (shaxsiy sarmoya, oilaviy yoki do‘stlar tomonidan ajratiladigan sarmoyalar);
- tashqi (venchur kapitali fondi, kreditlar, davlat tomonidan ajratilgan mablag‘lar, kraudfanding).

Rivojlanayotgan mamlakatlarda moliya bozorining hozirgi holatini, xizmatlar sohasi uchun infratuzilma loyihalarining xususiyatlarini, ularning kapitalga bo‘lgan yuqori talabchanligini va noma‘lum natijaga ega bo‘lgan uzoq muddatli to‘lovlarni hisobga olgan holda xulosa qilinganda, sohasda amalga oshiriladigan startap loyihalarini yuqori darajadagi xavfga ega ekanligini ko‘rish mumkin. Shu sababli, tavakkalchilikka asoslangan bunday loyihalarni amalga oshirishda mahalliy hokimiyat organlari va hududlarda faoliyat yurituvchi korxonalar va tashkilotlarning ishtirok etishi muhim ahamiyatga ega.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:

1. O‘zbekiston Respublikasi Prezidenti Sh.Mirziyoevning “Yangi O‘zbekiston taraqqiyot strategiyasi” To‘ldirilgan ikkinchi nashri. –Toshkent: “O‘zbekiston nashriyoti”, 2022. -416 bet.
2. Zaynutdinov Sh.N. Innovatsion salohiyatni oshirish strategiyasi. Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar ilmiy elektron jurnal №1 2011.
3. Просветов Г.И. “Экономика предприятия: задачи и решения”. Учеб. практическое пособ. – М.: Альфа-Пресс, 2009.
4. Yo‘ldoshev N.Q., Mirsaidova Sh.A., Goldman Ye.D. Innovatsion menejment. Darslik. – T.; 2011.