**BIZNES LOYIHA VA STARTAPLAR**

****

**FAOLLASHTIRUVCHI SAVOL VA TOPSHIRIQLAR**

1. Yuqoridagi rasmda qaysi kompaniyalarning savdo belgilari ifodalangan?
2. Mazkur kompaniyalar faoliyatining umumiy jihatlari nimada deb o‘ylaysiz?
3. Ushbu kompaniyalarning tashkil topish tarixi va muvaffaqiyati asoslari to‘g‘risida nimalar bilasiz?

**BIZNES LOYIHA**

Mazmunan biznes-rejaga yaqin, biroq o‘zining ko‘lami jihatidan kengroq bo‘lgan yana bir tashkiliy-iqti-sodiy tavsifdagi hujjat – biznes loyihadir.



**Biznes loyiha** – muayyan biznes g‘oyani amalga oshirish bilan bog‘liq barcha tadbirlar bayon etilgan hamda samaradorligi asoslangan hujjat. Biznes loyiha u yoki bu loyihaga mablag‘ sarflashning maq-sadga muvofiqligini aniqlab beradi.

Biznes-reja muayyan g‘oyani yoki biznes bo‘yicha tadbirni amalga oshirish uchun pul va boshqa resurslarni jalb etishning maqsadga mu-vofiqligini asoslashda foydalaniladi. Biroq tadbirkorlik faoliyatida uning barcha jihatlarini rejalashtirish muhim o‘rin tutadi.

Odatda, biznes loyiha kengroq miqyosdagi (tijorat, ishlab chiqarish, iqtisodiy, ijtimoiy va boshqalar) vazifalarni asoslashni o‘z ichiga olib, biznes-reja uning tarkibiy qismlaridan biri hisoblanadi.

Biznes loyiha iqtisodiy naf yoki foyda olish maqsadida yangi mahsu-lotlar, xizmatlarni yaratish, mavjud ishlab chiqarishlarni modernizatsiya-

lash yoki rekonstruksiyalashga yo‘naltirilgan chora-tadbirlarning murakkab majmuyini ifodalaydi.

**BIZNES LOYIHANING ASOSIY VAZIFALARI** Biznes loyihaning asosiy vazifalari quyidagilardan iborat:

– ishlab chiqarilishi ko‘zda tutilayotgan mahsulotga yetarli talabning mavjudligini aniqlash;

– mahsulot ishlab chiqarish va sotish hajmini aniqlash;

– amalga oshirilishi ko‘zda tutilayotgan loyihaning foyda va rentabellik ko‘rsatkichlarini baholash.

**STARTAP NIMA?**

Biznes loyihalardan biri – startapdir. Hozirga qadar dunyoda muvaffa-qiyatli amalga oshgan yirik startaplarga «Hewlett-Packard» (asoschilari – Devid Pakkard va Uilyam Xyulett), «Microsoft» (asoschilari – Bill Geyts va Pol Allen), «Apple Computer inc.» (asoschilari – Stiv Jobs va Stiv Voznyak), «Google» (asoschilari – Lerri Peyj va Sergey Brin)ni misol keltirish mumkin.



**Startap** (ingl. *startup company, startup* – harakatni boshlayot-gan) – o‘z faoliyatini innovatsion g‘oyalar yoki texnologiyalarga asos-langan holda yurituvchi yangi tashkil etilgan kompaniya, firma yoki biznes loyiha.

Startaplarning yaratilishi, muvaffaqiyatli rivojlanishi va faoliyatining davom etishi sabablaridan biri – yirik korporatsiyalarning kamharakat-ligi va sustkashligidir. Chunki ular o‘zlari yo‘lga qo‘ygan mahsulotlarni ishlab chiqarish bilan band bo‘lib, yangi mahsulotlarni yaratish bilan shug‘ullanmaydilar. Startapni yaratishda yangi g‘oya asosiy resurs hisob-lanadi. Bu g‘oyaning­ muvaffaqiyat omili – uning foydaliligidir. Startap-ning muvaffaqiyatiga­ uning tashkilotchilarining yoshi, g‘oya va ish bilan qiziqishi hamda mashaqqatli mehnati ham ta’sir ko‘rsatadi.

Loyihani amalga oshirish uchun moliyaviy mablag‘larning yetishmas-ligi hamda kompaniyaning hali bozorda mustahkam bo‘lmagan holati startapning xususiyatli jihatlari hisoblanadi.

**STARTAPNI MOLIYALASHTIRISH MANBALARI**

Startapni moliyalashtirish manbalariga quyidagilarni kiritish mumkin:

– biznes-angellar;

– venchur fondlar;

– tanishlar va qarindoshlar.

**Biznes-angellar** (ingl. *angel, business angel, angel investor* va bosh-qalar) – biznesga, odatda, g‘oyaning shakllanishi bosqichidan boshlab investitsiya kirituvchi xususiy shaxslar. Ular kompaniyaning ishiga ara-lashmaydilar, o‘zlari kiritgan mablag‘larni ham zudlik bilan qaytarilishini talab etmaydilar. Kompaniya startapiga qo‘yilgan investitsiya biznes-an-gellarning asosiy daromad manbai emas. Shunga ko‘ra, ularning maqsadi uzoq muddatli istiqbolda foyda olish hisoblanadi.

**Venchur fondlar** biznes-angellardan farqli holda, startapga o‘z omo-natchilari (sug‘urta kompaniyalari, pensiya fondlari, xususiy shaxslar)ning mablag‘larini investitsiya qiladilar. Ularning loyihalarni moliyalashtirish-dagi ishtiroki yuqori yoki o‘rta darajadagi risk hisoblanadi, biroq olinadi-gan daromad darajasi ham yuqori bo‘ladi.

**STARTAP UCHUN INVESTOR QIDIRISH**

Startap loyihasi uchun investor izlashning eng samarali usullaridan biri «Networking» hisoblanadi.



**«Networking»** – tarmoqlarga oid forum va konferensiyalarda, star-tap tanlovlarida, venchur investitsiyalash bo‘yicha tadbirlarda ishtirok etish hisoblanadi.

Ushbu tadbirlarda moliyaviy manbalarga ega bo‘lishni xohlovchi ko‘plab kompaniyalar bilan bir qatorda, bo‘lg‘usi investorlar ham ishti-rok etadi.

Kompaniya startapi uchun investorni jalb etishda tegishli forum va saytlarda e’lonlarni chop etish katta yordam berishi mumkin. Shuningdek, startaplar birjasi hamda startaplarni moliyalashtiruvchi tashkilotlar ham mavjud.

**STARTAPLARNING RIVOJLANISH BOSQICHLARI** Startaplar bir necha rivojlanish bosqichlaridan o‘tadi.

**«Pre-startup» bosqichi** – g‘oyaning paydo bo‘lishidan boshlab tovar-ning bozorga chiqishigacha davom etuvchi davr.

**«Pre-seed» bosqichi** – g‘oya shakllanib bo‘lgan, iste’molchi uchun aynan nima zarurligi aniqlanib bo‘lgan bosqich. Biroq hali g‘oyani qanday qilib texnik jihatdan yaxshiroq amalga oshirish borasida aniq tasavvur mavjud bo‘lmaydi.

**«Seed» bosqichi** – bozorni o‘rganish, startap rejasini tuzish, texnik topshiriqni tuzish va amalga oshirish, tovar namunasini yaratish va sinov-dan o‘tkazish, dastlabki investorlarni izlash va loyihani ishga tushirishga tayyorgarlik bosqichi.

**«Startup» bosqichi** – loyihani ishga tushirish hamda uning ishlashining boshlang‘ich davri. U Ikki bosqichdan iborat bo‘ladi:

O‘sish bosqichi – startap bozorda barqaror holatni egallab, biznes-re-ja tuzish bosqichida belgilangan marraga yetish uchun ishonchli harakat amalga oshiriladi.

Kengayish bosqichi – startap dastlabki maqsadli bozordagi biznes-re-jani amalga oshirib, boshqa bozorlarni egallash hisobiga o‘z chegarasini kengaytira boshlaydi.

**Chiqish bosqichi** – startapni moliyalashtirishda ishtirok etgan biznes-angel va venchur investorlarning to‘liq yoki qisman biznesdan chiqishi. Biznesdan chiqish quyidagi ko‘rinishlarda amalga oshirilishi mumkin:

– firmani strategik investorlarga sotish;

– kompaniya aksiyalarini birjada joylashtirish;

– kompaniya aksiyalarini to‘g‘ridan to‘g‘ri investitsiya fondlariga so-tish;

– biznes faoliyatini to‘xtatish va korxonaning bankrotligi.



**BILIMINGIZNI SINAB KO‘RING!**

1. Biznes loyiha nima?
2. Biznes loyihaning biznes-rejadan qanday farqi bor?
3. Biznes loyihaning asosiy vazifalari nimalardan iborat?
4. Startap nima? Uning biznes loyihaga qanday aloqasi mavjud?