STARTAPLARNING IQTISODIYOT RIVOJLANISHIDAGI O'RNI

Abdukarimova Munira Jahongir qizi
Millat umidi universiteti Xalqaro biznes boshqaruvi fakulteti
4 kurs talabasi
Gmail: muniraabdukarimova023@gmail.com

Annotatsiya: Mazkur maqolada startaplarning milliy iqtisodiyot taraqqiyotidagi o‘rni va ahamiyati keng yoritilgan. Tadqiqotda startaplarning shakllanish bosqichlari, ularning strategik rivojlanish yo‘nalishlari hamda moliyaviy evolyutsiyasi tahlil qilingan. Startaplar mohiyati, ularning an’anaviy biznes modellaridan farqli jihatlari va o‘ziga xos xususiyatlari ilmiy asosda o‘rganilgan. Shuningdek, maqolada startaplarning afzallik va kamchiliklari, ularning yangi ish o‘rinlari yaratishdagi roli, innovatsion jarayonlarni faollashtirish hamda iqtisodiy o‘sishga qo‘shayotgan hissasi tahliliy yondashuv asosida bayon etilgan. Jahon amaliyoti misolida startap ekotizimining shakllanishi va rivojlanish tendensiyalari o‘rganilib, O‘zbekiston startap muhitining hozirgi holati va istiqbollari bo‘yicha tahliliy xulosalar berilgan. Xulosa qilib aytganda, ushbu maqola startaplarning zamonaviy iqtisodiyotdagi ahamiyatini ochib berish bilan birga, ularning milliy iqtisodiyot rivojlanishiga ko‘rsatayotgan ta’sirini ilmiy jihatdan asoslab beradi.

Kalit so‘zlar: Startap, innovatsiya, moliyalashtirish, iqtisodiy rivojlanish, Venchur fondlari, ekotizim, Kraudfanding, texnologik yangiliklar, raqobatbardoshlik, ish o’rinlarini yaratish, biznes model, tadbirkorlik, risklar boshqaruvi va xalqaro tajriba.

Аннотация: В данной статье подробно раскрыта роль стартапов в развитии национальной экономики и их значение в инновационных процессах. В ходе исследования системно проанализированы этапы формирования стартапов, их стратегические направления развития и финансовая эволюция. Кроме того, научно обоснованы сущность стартапов, их отличия от традиционных бизнес-моделей и специфические особенности. В статье также рассматриваются преимущества и ограничения стартапов, их роль в создании новых рабочих мест, активизации инновационных процессов и вкладе в экономический рост. На примере международного опыта изучены тенденции формирования и развития стартап-экосистем, а также дана аналитическая оценка современного состояния и перспектив стартап-среды Узбекистана. В целом статья раскрывает роль стартапов в современной экономике и научно обосновывает их влияние на развитие национальной экономики.

Ключевые слова: стартап, инновация, финансирование, экономическое развитие, венчурные фонды, экосистема, краудфандинг, технологические инновации, конкурентоспособность, создание рабочих мест, бизнес-модель, предпринимательство, управление рисками, международный опыт.

ISSN 3030-3907

Abstract: This article provides a comprehensive analysis of the role of startups in the development of the national economy and their importance in innovation processes. The study systematically examines the stages of startup formation, their strategic development directions, and financial evolution. The essence of startups, their differences from traditional business models, and their distinctive features are scientifically analyzed. The article also discusses the advantages and limitations of startups, their role in creating new jobs, stimulating innovation activities, and contributing to economic growth. Based on international experience, the trends in the formation and development of startup ecosystems are explored, and analytical conclusions are drawn regarding the current state and prospects of the startup environment in Uzbekistan. Overall, the article highlights the significant role of startups in the modern economy and scientifically substantiates their impact on the development of the national economy.

Keywords: startup, innovation, financing, economic development, venture funds, ecosystem, crowdfunding, technological innovation, competitiveness, job creation, business model, entrepreneurship, risk management, international experience.

Kirish

Startaplarning shakllanish tarixi shuni ko‘rsatadiki, 1990-yillarning o‘rtalaridan boshlab global iqtisodiy o‘sish va yangi ish o‘rinlarini yaratish jarayonida texnologik kompaniyalar muhim rol o‘ynay boshladi. Ayniqsa, Amazon, Google, Salesforce, VMware, Facebook, Twitter, Groupon, Zynga hamda Apple kabi kompaniyalar bu davrda iqtisodiy taraqqiyotning asosiy harakatlantiruvchi kuchlariga aylandi. AQShda startaplar milliy iqtisodiyotning asosiy drayveri sifatida shakllandi va ularning muvaffaqiyati butun dunyo bo‘ylab innovatsion to‘lqinni yuzaga keltirdi. 20–21-asrlar chegarasida startaplar turli sohalarda — davlat boshqaruvi, moliya, energetika, ta’lim, sog‘liqni saqlash, ilm-fan va madaniyatda jadal rivojlanishni boshlab berdi. Ularning faoliyati natijasida sanoat davrini bosqichma-bosqich almashtirgan, axborot va raqamli texnologiyalar ustuvor bo‘lgan yangi davr shakllandi. Startap — bu yangi tashkil etilgan, tez sur’atlarda rivojlanishga yo‘naltirilgan innovatsion biznes faoliyati shaklidir. Bunday kompaniyalarning bosh maqsadi innovatsion g‘oyalarni amaliyotga joriy etish, bozorga yangi mahsulot yoki xizmatlarni taklif etish hamda mavjud muammolarga yangicha yechim topishdan iborat. Startaplarning eng muhim jihatlaridan biri — ularning yangilik yaratishga bo‘lgan intilishidir. Bu yangiliklar nafaqat texnologik sohada, balki marketing, boshqaruv va biznes model tuzilmasida ham namoyon bo‘ladi. Startap asoschilari odatda qisqa vaqt ichida sezilarli muvaffaqiyatga erishish uchun tavakkal qilishga tayyor bo‘ladilar. Shu sababli, ularning faoliyati yuqori darajadagi risk va noaniqlik bilan tavsiflanadi. Biroq, muvaffaqiyatga erishilgan taqdirda, startap katta iqtisodiy foyda va keng

ISSN 3030-3907

miqyosli ta’sir kuchiga ega bo‘lishi mumkin. Startaplarning yana bir muhim jihati — ularning moslashuvchanligi va tejamkorlikka asoslangan boshqaruv uslubidir. Cheklangan moliyaviy resurslarga ega bo‘lgan startaplar mavjud imkoniyatlardan eng samarali foydalanishga, tajriba asosida qarorlar qabul qilishga va tez o‘zgaruvchan bozor sharoitlariga moslashishga intiladilar. An’anaviy bizneslardan farqli ravishda, startaplar barqaror, uzoq muddatli daromad olishdan ko‘ra, innovatsion g‘oyalarni tezkor amalga oshirish va bozor ulushini qisqa vaqt ichida kengaytirishga e’tibor qaratadilar. Startaplar o‘z tabiatiga ko‘ra yuqori darajadagi risk va noaniqlik bilan ajralib turadi. Ularning moliyalashtirish manbalari orasida venchur kapital, “angel” investorlar va kraudfanding platformalari muhim o‘rin egallaydi. Ushbu mexanizmlar startaplarga dastlabki bosqichlarda zarur bo‘lgan mablag‘larni jalb etish imkonini beradi. An’anaviy biznes turlari esa nisbatan past risk bilan tavsiflanadi. Ular barqaror o‘sish, uzoq muddatli foyda olish va mavjud mijozlar bazasini saqlab qolishga yo‘naltirilgan bo‘ladi. Bunday korxonalar odatda o‘z kapitali, bank kreditlari yoki boshqa ishonchli moliyaviy manbalar hisobiga faoliyat yuritadi. Startaplarni moliyalashtirish jarayoni bir necha bosqichlardan iborat bo‘lib, har bir bosqich ularning o‘sishi va rivojlanishida muhim ahamiyat kasb etadi. Urug‘lik bosqichi — bu dastlabki moliyaviy bosqich bo‘lib, unda tadbirkorlar o‘z g‘oyasini amalga oshirish, mahsulot prototipini ishlab chiqish va jamoani shakllantirish uchun sarmoya izlaydilar. Bu davrda moliyalashtirish asosan “angel” investorlar, venchur fondlar hamda kraudfanding platformalari orqali amalga oshiriladi. Moliyalashtirishning keyingi bosqichlari esa startap faoliyatini kengaytirish, mahsulotni bozorga chiqarish va mijozlar bazasini shakllantirishni o‘z ichiga oladi. Shu bosqichlarda startaplar uchun moliyaviy strategiyalar ishlab chiqish — diversifikatsiya, bosqichma-bosqich sarmoya kiritish, investorlar bilan hamkorlikni mustahkamlash, aniq moliyaviy prognozlar tuzish hamda risklarni boshqarish orqali amalga oshiriladi. Shuningdek, startaplar raqobatbardosh muhitni kuchaytirish orqali mahsulot va xizmatlarning sifatini yaxshilashga, iste’molchilarga esa kengroq tanlov va imkoniyatlarni taqdim etishga xizmat qiladi. Shu boisdan startaplar milliy iqtisodiyotning innovatsion transformatsiyasi va barqaror rivojlanishining ajralmas tarkibiy qismiga aylanmoqda. O‘zbekiston Respublikasi hukumatining 2020-yilda qabul qilingan qaroriga muvofiq, mamlakatda venchur kapital ekotizimini rivojlantirish yo‘lida muhim qadam sifatida “UzVC” Milliy venchur fondi tashkil etildi. Mazkur fondning faoliyati O‘zbekistonda innovatsion tadbirkorlikni qo‘llab-quvvatlash, startaplar uchun qulay investitsion muhit yaratish hamda texnologik rivojlanish jarayonlarini jadallashtirishga qaratilgan. Bundan tashqari, O‘zbekiston startap ekotizimini rivojlantirishda xalqaro hamkorlik masalasiga ham alohida e’tibor qaratilmoqda.

ISSN 3030-3907

So‘nggi yillarda xorijiy davlatlar bilan qator hamkorlik memorandumlari va shartnomalar imzolandi. Bugungi kunda O‘zbekistonda shakllanayotgan startap ekotizimining faol ishtirokchilari sifatida Uzum Market elektron savdo platformasi, Workly ishchi boshqaruvi tizimi, Billz CRM xizmati, Repost.uz media-loyihasi, Eduon ta’lim platformasi hamda Beepul to‘lov tizimi kabi muvaffaqiyatli startaplar misol bo‘la oladi. PF-165-son Prezident farmonida iqtisodiyotning real sektorida ilmiy va innovatsion ishlanmalarni tijoratlashtirish darajasini oshirish, ilm-fan, ta’lim va sanoat o‘rtasidagi hamkorlikni kuchaytirish chora-tadbirlari keltirilgan. Bu esa innovatsion g‘oyalarni amaliy mahsulotga aylantirish, ya’ni startaplar orqali iqtisodiy qiymat yaratish imkonini beradi. Faqatgina IT sohasida, mutaxassislarning kamtarona hisob-kitoblariga ko'ra, Toshkentda 50 ga yaqin biznes farishtalari mavjud. Ular orasida Anvar Irchaev, Baxtiyor Hasanov, Botir Arifjanov, Zafar Xashimovlar bor. Yoshlar Ittifoqi qoshidagi Yoshlar — kelajagimiz jamg'armasi yoshlar — kelajagimiz ("yoshlar — bizning kelajagimiz") davlat dasturi doirasida tashkil etilgan bo'lib, u ishsiz yoshlarni ish bilan ta'minlash, yoshlarning biznes 87tashabbuslari, startaplari, g'oyalari va loyihalarini amalga oshirishni qo'llab-quvvatlashga qaratilgan. Shuning uchun, birinchi navbatda, jamg'arma banklar orqali biznes g'oyalari va startaplarni amalga oshirish uchun yiliga 7% stavka bilan imtiyozli kreditlar va mol-mulkni ijaraga bergan. Shunundek jamg'arma:

* Jami summaning 50% miqdorida (lekin 1 milliard so'mdan ko'p bo'lmagan) kreditlar bo'yicha kafillik bergan;

*Besh yil ichida o'z ulushini sotish sharti bilan kompaniya qiymatining 50 foizini sotib olib, loyihalarda ishtirok etish. Shu vaqt ichida foydaning yarmi fondga tushishi kerak edi. Jamg'arma o'tgan yilning birida mamlakat bo'ylab 6 mingdan ortiq loyihalarni amalga oshirish uchun 725 milliard so'm (taxminan 86 million dollar) ajratdi. Boshida faqat to'rtta bank imtiyozli kreditlar berishgan: O'zmilliybank, Ipak yuli

Banki, Xalq banki va Xamkorbank. Ularning sonini o'ntaga yetkazish rejalari bor edi. Startaplarni sarmoyalarning yana bir manbai-bu Innovatsiya Vazirlikning qoshida Innovatsion rivojlanish va innovatsion g'oyalarni qo'llab-quvvatlash uchun davlat jamg'armasi. Davlat byudjetidan jamg'armaga startap-loyihalarni, shuningdek, innovatsion ilmiy-tadqiqot, tajriba-konstruktorlik loyihalarini qo'llab quvvatlash uchun 50 milliard so'm ajratildi. Startap o'z loyihasining qiymati, uni monetizatsiya qilish usullari to'g'risida aniq tushunchaga ega bo'lishi kerak. Shuni tushunish kerakki, biznes birinchi navbatda foyda olish bilan bog'liq. Agar g'oya daho bo'lsa, lekin foyda keltirmasa, pul topish qiyin bo'ladi.

ISSN 3030-3907

Akmal Payziyev - MyTaxi, Express24, Maxtrack, Workly.io, Impact.t asoschisi va ularning intervyudagi fikrlari: “Turli vaqtlarda men 7 ta startap yaratdim. Dastlabki ikkitasini ishga tushirishda pulning keskin yetishmasli sezildi.



Keyin do’stlarimdan yordam so’radim. Bu loyihani boshlash uchun mablag’ topishning eng oson va samarali usuli - oila, do’stlar yoki tanishlardan pul so’rashdir. Moliyalashtirish zaruriyati loyihani amalga oshirishning turli bosqichlarida paydo bo’lishi mumkin. Misol uchun, biz hali ham Express24 oziq-ovqat yetkazib berish xizmatini rivojlantirish uchun mablag’ga muhtojmiz. Garchi u yoki bu shaklda startap ancha vaqtdan beri mavjud bo’lsa ham. Boshqa tomondan, Workly yoki MyTaxi ni ishga tushirishda hech qanday muammo sezilmadi, chunki o’sha paytgacha biz yangi startapga sarmoya kiritishimiz mumkin bo’lgan boshqa loyihalardan yaxshi daromad bor edi. Endi biz chet elda investorlarni qidirmoqdamiz. Afsuski, ularning aksariyati Markaziy Osiyo bozoriga, ayniqsa O’zbekiston bozoriga qiziqishmaydi. Chunki ular uni ko’p jihatdan kichik deb bilishadi. Venchur investorlari kompaniya bir necha yil ichida 10 baravar o’sishni ko’rsatishi mumkin bo’lgan bozorlarga qiziqish bildirishmoqda. O'zbekistonda bunday pretsedent hali mavjud emas edi. Bundan tashqari, ko'plab sarmoyadorlar 50 millik qoidaga amal qilishadi, ya'ni ular bir soat ichida mashinada bosib o'tish mumkin bo'lgan masofadan uzoqroq bo'lgan startapga sarmoya kiritmaydilar. Chet elda mablag’ izlashimizning yana bir sababi shundaki, xalqaro investorlar ekspertiza, tarmoq va kadrlar bilan kelishishadi. Ular bilan hamkorlik global bozorga osonroq kirish imkoniyatini ochib beradi. Shu bilan birga, men o'zim doimiy ravishda ichki bozorda yangi startaplarni kuzatib boraman. Uchinchi tomon loyihalariga mablag ' kiritishda to'rtta muvaffaqiyatsiz tajriba mavjud edi. Startapda bu g'oyaning o'zi emas, balki uni amalga oshiradigan jamoa muhim ahamiyatga ega. O'ylaymanki, bu mening xatoyim edi: men noto'g'ri odamlarga sarmoya kiritdim. Aytish joizki, startaperlar ajoyib odamlar bo'lishi mumkin, ammo kompaniyaning rivojlanishi uchun zarur bo'lgan yetakchilik xususiyatlariga ega emaslar. Startaplarni moliyalashtirish va qo'llab-quvvatlash bo'yicha tajribamga asoslanib, men bir nechta maslahatlar bera olaman. Birinchidan, investor bilan uchrashishdan oldin minimal ishlaydigan mahsulotni chiqarish yaxshiroqdir. Shunday qilib, loyihaga ko'proq ishonch bo'ladi.

ISSN 3030-3907

Ikkinchidan, shuni unutmaslik kerakki, investorlar o'yin-kulgi uchun pul sarflamaydilar, ular bundan pul ishlashni xohlashadi. Shuning uchun, taqdimotda, bugungi kunda sizga investitsiya qilingan shartli $100 qanday qilib bir necha yil ichida $1000 ga aylanishi mumkinligini ko'rsatish kerak. Uchinchidan, siz ishlayotgan bozorning hajmi va chuqurligini ko'rsatish kerak. Keyinchalik, agar kompaniya yaxshi o'sishni ko'rsatsa, moliyalashtirishni topish qiyin bo'lmaydi. Axir, investorlar ham qiziqarli loyihalarni qidirmoqdalar".

Xulosa qilib aytganda, startaplar zamonaviy iqtisodiyotda muhim rol o‘ynash bilan birgalikda, ular innovatsiyalarning manbasidir. Ish o‘rinlarini yaratishda va iqtisodiy o‘sishda ham o‘z hissasini namoyon etadi. Startaplar turli sohalarda faoliyat yuritish bilan birgalikda, texnologik taraqqiyotga va ijtimoiy muammolarni hal qilishga hissa qo‘shmoqda. Mamlakatimizda ham startap ekotizmni rivojlantirish bo‘yicha sa’y-harakatlar olib borilmoqda, bu esa mamlakatning innovatsion salohiyatini oshirish va iqtisodiyotni rivojlantirishga yordam beradi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO‘YXATI:

1. PF-165-son Prezident farmoni, 06.07.2022. lex.uz
2. Start-ups as drivers of economic growth / Marrat Ressin
3. A.Taniyev. Innovatsion iqtisodiyot. Samarqand davlat universiteti, 2020. PDF manba
4. https://share.google/43BCTrHOPAqp6bPIV
5. Djalilova N.M. Iqtisodiyotni rivojlantirishda innovatsiyalarning roli. Qarshi muhandislik iqtisodiyot instituti. TSUE maqola
6. https://itif.org/publications/2017/11/28/how-technology-based-start-ups-support-us-economic-growth/?utm_source=chatgpt.com
7. https://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp What a Startup Is and What's Involved in Getting One Off the Ground

ISSN 3030-3907