

STARTUP VA ULARNING TURLARI

Rahmonberdiyev O'ktamjon Alimjon o'g'li

Toshkent shahar Toshkent Moliya Instituti

“Buxgalteriya hisobi va audit” fakulteti talabasi

Pulatova Moxira Baxtiyorovna

Ilmiy rahbar: TFI, “Moliya” kafedrası dotsenti

Annontatsiya:

Ushbu tezisda Startup va ularning turlari haqida aytib o'tilgan.

Kalit so'zlar: Startup, biznes, moliya, foyda, zarar.

Kirish

Startap – bu biznesning istalgan turi, undagi farq bozorga avval foydalanilmagan uslubda (o'z-o'zidan qonun bilan taqiqlanmagan) tovarlar yoki xizmatlar taqdim etishda ifodalanadi.

Uning uchun asos – bu g'oya, ijro va moliyalashtirishga ko'paytirilgan uning dolzarbligi va o'ziga xosligi. Pirovardida bu biznes loyihaaning muvaffaqiyatini ta'minlashi mumkin.

Misol uchun, startaplar vatani bo'lmish AQShda 24 yoshli Rob Raynxart taomni o'rini bosadigan hamda organizm uchun barcha zarur moddalar – yog'lar, oqsillar, tuzlar, mikroelementlar, uglevodlarga ega Soylent ichimligini o'ylab topdi. Bu betakror mahsulotga allaqachon qariyb million dollar sarflangan.

Rossiyada “Taomlar partiyasi” startapi Moskva va Sankt-Peterburgning ko'p aholisiga yoqib qolgan. Loyihaaning g'oyasi shundaki, har yakshanba mijozlarga ichida yangi, salqinlatilgan va hafta kunlari bo'yicha o'ralgan mahsulotlar va retseptlar bor qutilar yetkazib beriladi. Olaylik, “dushanba” o'ramini olish kifoya va retsept bo'yicha taom tayyorlash mumkin. Barcha osh xomi qo'l ostida bo'ladi.



Startapni inglizchadan soʻzma-soʻz tarjima qilganda “jarayonning boshlanishi”ni bildiradi.

Asosiy qism:

Startap – bu biznesning istalgan turi, undagi farq bozorga avval foydalanilmagan uslubda (oʻz-oʻzidan qonun bilan taqiqlanmagan) tovarlar yoki xizmatlar taqdim etishda ifodalanadi

Uning uchun asos – bu gʻoya, ijro va moliyalashtirishga koʻpaytirilgan uning dolzarbligi va oʻziga xosligi. Pirovardida bu biznes loyihaaning muvaffaqiyatini taʼminlashi mumkin.

Misol uchun, startaplar vatani boʻlmish AQShda 24 yoshli Rob Raynxart taomni oʻrnini bosadigan hamda organizm uchun barcha zarur moddalar – yogʻlar, oqsillar, tuzlar, mikroelementlar, uglevodlarga ega Soylent ichimligini oʻylab topdi. Bu betakror mahsulotga allaqachon qariyb million dollar sarflangan.

Rossiyada “Taomlar partiyasi” startapi Moskva va Sankt-Peterburgning ko‘p aholisiga yoqib qolgan. Loyihaning g‘oyasi shundaki, har yakshanba mijozlarga ichida yangi, salqinlatilgan va hafta kunlari bo‘yicha o‘ralgan mahsulotlar va retseptlar bor qutilar yetkazib beriladi. Olaylik, “dushanba” o‘ramini olish kifoya va retsept bo‘yicha taom tayyorlash mumkin. Barcha osh xomi qo‘l ostida bo‘ladi.

Xorijda startaplarning muvaffaqiyatliligini va juda mashhurligini bilgan holda, bilishni xohlardik, ular bizda mavjudmi? Ular hali unchalik ko‘p emas, Moskva ham bir onda qurilmagan.

Bileton.uz – tadbirlar, kino va teatr paltalarni onlayn-sotish. Tashkilotchilar uchun qulay imkoniyatlar bilan tadbirlarni tez barpo etish va olg‘a siljitish uchun platforma.

Boomerag.uz – amaliy xat-xabarlarni kuryerlik yetkazib berish texnologik xizmati. Istiqbolda – internet-do‘konlar uchun tezkor yetkazib berish.

Oson.uz – shopping bo‘yicha shaxsiy gid. O‘zbekiston do‘konlarining tovar takliflari agregatori. Do‘konlar mijozlari bilan personallashtirilgan ish (loyallik dasturi va h.k.). iBeacon texnologiya yordamida savdo markazlarida Indoor-navigatsiya.

Rentme.uz – ashyolar prokati bo‘yicha maydon. Bu yerda bekor yotgan ashyolarni ijaraga berib, ishlab topish mumkin.

Straxovka.uz – onlayn-sug‘urta. Polisni onlayn tarzda xarid qilish imkoniyati bilan O‘zbekiston sug‘urta kompaniyalarining takliflar agregatori. Polislarni bepul yetkazib berish.

Gifty.uz – asosiy vazifalari odamlarga original buyumlarni tashlashda yordam berish va shu bilan bir vaqtda qo‘lda yasalgan mahsulotlar ishlab chiqaruvchilari uchun sotish bozorini barpo etishdan iborat servis.

Har bir startaper bilishi lozim:

Investor g‘oyaga mablag‘ sarflar ekan, muvaffaqiyatli biznes kelajakda keltiradigan foydaning bir qismiga umid bog‘laydi. Teskari natijada u o‘zi kiritgan mablag‘larni yo‘qotish xavfida bo‘ladi.

Savodli investorlar hali bozorda yo‘q yangi xizmat yoki tovarlarni taklif qiladigan loyihalar eng ko‘p foyda keltirishini tushunishadi. Shu munosabat bilan startap o‘zida bozorda talab qilinadigan hamda foyda keltiradigan mahsulot yoki xizmatlarning yangi konsepsiyasini jamlashi kerak.





Ko‘pincha startup-loyiha – bu birlashtiruvchi bo‘g‘indir. Masalan, qandaydir original mahsulotni taklif qilayotgan internet-do‘kon bozorga chiqdi, bunda internet-do‘konning asosiy vazifasi sotuvchi va xaridorni to‘g‘ridan-to‘g‘ri uchrashtirib qo‘yish hisoblanadi.

“Keling original tovarlar internet-do‘konini ochaylik” g‘oyasidan oldin biznes-reja ustida anchagina ish qilingan. Axir to‘g‘ri tuzilgan biznes-reja loyiha muvaffaqiyatining yarmi hisoblanadi hamda investorlarni jalb qilishi mumkin.

Internet-do‘kon ochishni niyat qilganlar avval sayt yoki mobil ilova yaratishadi hamda o‘z mijozlari bazasini barpo etish uchun o‘zlariga o‘zi 3-4-5 oy muddat berishadi. Shu muddat mobaynida uni barpo etishgan taqdirda, loyihani muvaffaqiyatli deb hisoblash mumkin, u monetizatsiyalashadi, ya‘ni to‘lov kiritiladi hamda loyiha foyda keltira boshlaydi. Shuningdek internet-do‘kon reklamadan pul olishi, tovarlarni yetkazib berish ko‘rinishida qo‘shimcha xizmatlarni kiritishi, marketing tadqiqotlari o‘tkazishi, tranzaksiyalar uchun bankdan ajratmalar olishi ham mumkin.

Startup – bu “jamoaviy o‘yin” ekanligini esdan chiqarmaslik lozim. Har bir shunday jamoada g‘oyalar asoschisi (agar sport terminini qo‘llasak – trener) bo‘ladi, uni ijrochi (sportchi) va investorlarni izlash bo‘yicha agent qo‘llab-quvvatlaydi.

Bizning mamlakatimizda startaplar o‘zlarining ilk odimlarini boshlashmoqda, yaqin vaqtlarda bu biznes shakllanishining ushbu juda amaliy va qiziqarli mexanizmini

rivojlanishiga olib keladi. Bizda startaplar hali Yevropa mamlakatlari va Amerikadan farqli o'laroq yangilik hisoblansada, O'zbekistonda yosh tadbirkorlar g'oyalariga o'zlarining mablag'larini kiritishga tayyor investorlar bor. Bu ishda birlashtiruvchi bo'g'in hisoblanadigan loyihalar ham mavjud. Agar sizda investitsiyaga ehtiyoji bo'lgan startap bo'lsa yoki siz o'z mablag'ingizni startapga kiritmoqchi bo'lsangiz, u holda quyidagilarga murojaat qilish mumkin:

Idea Lab – IT-startaplarni erta bosqichda qo'llab-quvvatlaydigan konsultativ dastur, u startapni baholash va tahlil qilishga yordam beradi hamda investorlarni izlashda ko'mak ko'rsatadi. Bu loyihada ishtirok etish uchun siz tashlashdan o'tishingiz kerak va eng yaxshi startaplarga "g'oya" bosqichida bepul konsultatsiya va investorlarni izlashda ko'mak beriladi;

StartupFactory.uz – IT-loyihalar uchun akselerator, u barcha boshlovchi IT-ishlab chiquvchilarga o'z g'oyalarni ro'yobga chiqarish hamda investorlarni izlashda yordam beradi. Har qanday xohlovchi mazkur dasturda ishtirok etishi mumkin.

Xulosa:

Startaplarning paydo bo'lishi va ularni ro'yobga chiqarish imkoniyati, ularni foyda keltiradigan biznes-loyihaga aylantirish, – tadbirkorlarimizning zamonaviy biznes-tafakkurlarining rivojlanishi belgisidir. Bunday turdagi loyihalarning ro'yobga chiqarilishi tufayli mavjud tadbirkorlar avlodi o'rniga xizmatlar va tovarlar bozoriga yangi g'oyalar kiritadigan yangi yosh tadbirkorlar keladi.

Foydalanilgan adabiyotlar

1. O'zbekiston Respublikasi "Kadrlar tayyorlash milliy dasturi" //Barkamol avlod-O'zbekiston taraqqiyotining poydevori. –T.: "Sharq" nashriyot matbaa-konserni. 1997-yil.
2. O'zbekiston Respublikasining "Ta'lim to'grisida"gi Qonuni // Barkamol avlod-O'zbekiston taraqqiyotining poydevori. –T.: "Sharq" nashriyot matbaa-konserni. 1997-yil.
3. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Farmonlari va Vazirlar Mahkamasining Qarorlari.
4. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2002-yil 30-maydagi "Kompyuterlashtirishni yanada rivojlantirish va axborot texnologiyalarini joriy etish to'g'risida"gi PF-3080 sonli farmoni.

