

## TADBIRKORLIK SUB'EKTLARI FAOLIYATIDA INNOVATSION LOYIHALARNI MOLIYALASHTIRISHNI BIZNES FARISHTALARINI O'RNI

Ro'ziyeva Maftuna Yusufovna

“Mintaqaviy iqtisodiyot” kafedrası katta o'qituvchisi

Toshkent davlat iqtisodiyot universiteti

maftunaruziyeva29@gmail.com

<https://doi.org/10.5281/zenodo.19707048>

**Annotatsiya:** Ushbu maqola tadbirkorlik subyektlari faoliyatini moliyalashtirish manbalari, biznes farishtalarining ahamiyati va ularning kichik biznesga ta'sirini tahlil qiladi. Tadqiqot kichik bizneslar biznes farishtalaridan samarali foydalanishi uchun zarur institutsional tuzilmani shakllantirishga oid va tushunchalarni taklif etadi. Rivojlanish bosqichlarida iqtisodiyotdagi biznes farishtalarining ahamiyati va jamiyatdagi tutgan o'rni haqida bayon etilgan.

**Kalit so'zlar:** *kichik biznes, biznes farishtalari, moliyalashtirish manbalari, aksiyadorlik kapitali, tarmoq.*

**Annotation.** This paper addresses the different sources of financing, the significant of business angel and the impact on the small business. The study proposes an understanding to fortify a very good structure in which small business can benefit abundantly from business angel. At the stages of development, the importance of business angels in the economy and their role in society was discussed.

**Keywords:** *Small Business, Business Angel, Sources of finance, Equity capital, Network*

«Biznes farishtalar» atamasi Brodveydan kelib chiqqan. XIX asrning oxirida boy investorlar direktorlarga yangi musiqiy va pyesalar ishlab chiqarishni moliyalashtirish uchun mablag' ajrata boshlaydilar. Moliyaviy foydadan tashqari, ularning motivatsiyasi ularning teatrga bo'lgan muhabbatidan kelib, taniqli shaxslar, aktyorlar, yozuvchilar va prodyuserlar bilan uchrashish va muloqot qilish imkoniyatini keltirib chiqargan.

Biznes farishtalari jamiyatdagi moliyaviy jihatdan farovon va imkoniyatli shaxslar bo'lib, o'z mablag'larini kichik bizneslarga, ayniqsa istiqbolli start-uplar yoki yangi tashkil etilayotgan korxonalariga investitsiya qilishga tayyor bo'ladi. Ko'pincha ular o'z investitsiyalari evaziga mulk ulushi (aksiyalar) yoki konvertatsiya qilinadigan qarz shaklida ulush talab qiladilar.

Biznes farishtalari asos kapitali yoki boshlang'ich moliyalashtirishni ta'minlashda muhim rol o'ynaydi, ayniqsa moliyalashtirish hajmi kichik bo'lib, boshqa investorlar bu ehtiyojni qondira olmaydigan hollarda.

Kichik bizneslar iqtisodiy rivojlanishda muhim innovatorlar hisoblanadi. Tadqiqotlar shuni ko'rsatadiki, ko'plab kichik bizneslarning yopilish ketishiga asosiy sabab — ularning yashab qolishi yoki kengayishi uchun yetarli moliyaviy resurslarning yo'qligidir.

Start-up bosqichida moliyaviy resurslar cheklanganligi sababli kichik bizneslar odatda quyidagi manbalarga tayanadi:

- shaxsiy mablag'lar,
- bank kreditlari,
- do'stlar va qarindoshlar,
- savdo moliyalashtirish,
- davlat yordami,
- biznes farishtalari.

Kichik bizneslar duch keladigan eng muhim muammolardan biri — bu moliyaviy resurslarni jalb qilish imkoniyatidir. Sababi, ular faoliyatining dastlabki bosqichida bo‘lishi, shu bilan birga moddiy aktivlari yetarli emasligi va qarz moliyalashtirish ko‘pincha optimal variant hisoblanmaydi.

Tadqiqotchilar ta’kidlashicha, qarz orqali yetarli mablag‘ jalb qila olmaydigan korxonalar uchun aksiyadorlik moliyalashtirish tadbirkorlik faoliyati uchun samarali manba bo‘lishi mumkin.

Ba’zi start-uplar kichik miqdordagi mablag‘ bilan boshlansa-da, ayrimlari biznes farishtalari yoki venchur kapitalistlar orqali moliyalashtiriladi. Odatda biznes farishtalari yiliga 1–2 ta investitsiya amalga oshiradi va ular ko‘pincha ma’lum soha yoki rivojlanish bosqichlarini (start-up, kengayish va boshqalar) afzal ko‘rishadi. Moliyalashtirish turi esa biznes modeliga, tadbirkorning maqsadlariga va korxonaning rivojlanish bosqichiga bog‘liq.

Kichik biznesni moliyalashtirish manbalarini tushunish uchun tadbirkorlarga o‘z imkoniyatlarini aniqlash va zarur kapitalni jalb qilishda yordam beradi. Tashqi investorlar orqali kapital jalb qilish aksiyadorlik moliyalashtirish orqali amalga oshiriladi. Bu — korxonadagi ulush evaziga mablag‘ olishni anglatadi.

Kichik bizneslar odatda quyidagi tashqi moliyalashtirish manbalariga tayanadi:

- venchur kapital fondlari;
- biznes farishtalari;
- korporativ investorlar.

Biznes farishtasi odatda moliyaviy jihatdan ta’minlangan shaxs bo‘lib, o‘zi tushunadigan yoki qiziqadigan sohada investitsiya imkoniyatlarini izlaydi. Ular biznesga moliyaviy mablag‘, ba’zan esa bilim va tajriba ham taqdim etib, buning evaziga korxonada ulush (aksiyalar) olishadi.

Denis ta’rifiga ko‘ra, biznes farishtalari — bu o‘z shaxsiy kapitalini kam sonli kompaniyalarga investitsiya qiluvchi yuqori daromadli shaxslardir[1]. Scarborough va boshqalar esa ularni ko‘pincha o‘zlari ham tadbirkor bo‘lgan boy shaxslar sifatida tavsiflab, ular start-up loyihalarga aksiyadorlik ulushi evaziga sarmoya kiritishini ta’kidlaydi[2].

Biznes farishtalari ko‘pincha kichik bizneslarni moliyalashtirishga tayyorligini oila va do‘stlarning tavsiyalari asosida bildiradi. Amaliyotda ular ko‘pincha birlashib, “biznes farishtalari guruhlarini” yoki “farishtalar tarmoqlari”ni tashkil etadi va shu orqali resurslar, kapital hamda zarur ma’lumotlarni birlashtiradi.

Karter va boshqalar ta’kidlashicha, biznes farishtalari norasmiy venchur kapital manbai bo‘lib, ular moliyaviy institutlardan farqli ravishda katta biznes tajribasiga ega va start-uplar, dastlabki bosqich yoki kengayish davridagi korxonalarga investitsiya qilishga tayyor bo‘ladi[3].

Biznes farishtalari odatda biznesning ilk bosqichida moliyalashtirishni ta’minlaydi va investitsiyadan keyin ham muayyan darajada maslahat va qo‘llab-quvvatlash xizmatlarini ko‘rsatadi.

**Yevropa biznes-farishtalar savdo uyushmasi** biznes farishtalarining asosiy afzalliklarini quyidagicha ko‘rsatadi:

- ular nafaqat kapital, balki mentoring va maslahat ham beradi;
- yuqori riskni qabul qilib, erta bosqichda investitsiya qiladi;
- turli sohalarga sarmoya kiritadi;
- boshqa investorlarga nisbatan moslashuvchan va tezkor;

- keng tarmoqlar va yangi mijozlarga kirish imkonini yaratadi;
- kompaniya uchun ishonchlilik (reputatsiya)ni oshiradi;
- keyingi bosqich moliyalashtirishni jalb qilishni osonlashtiradi.

Biznes farishtalari tarmoqlari norasmiy investorlarning “ko‘rinmasligi” va investorlarni topish bilan bog‘liq yuqori xarajatlar muammosini hal qilishga qaratilgan [4].

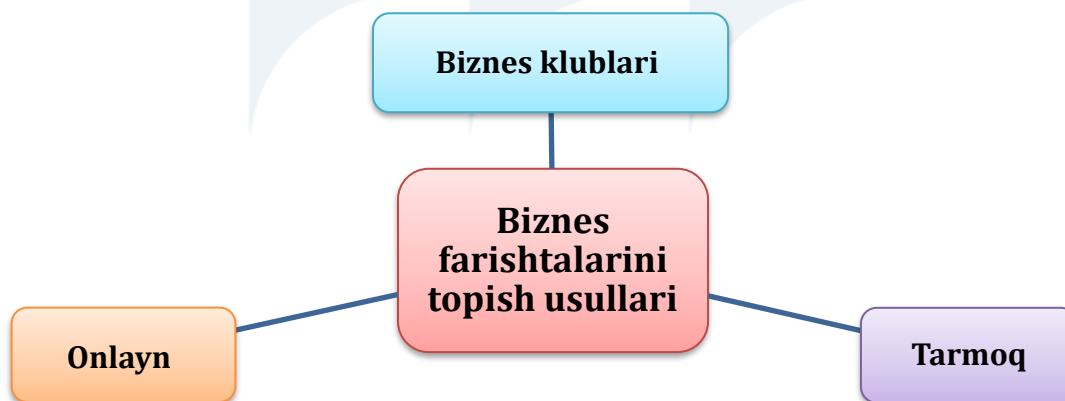
Biznes farishtalari o‘z obro‘si va tarmoqlarini rivojlantirishga intiladi, chunki bu ularga kelajakda boshqa loyihalarga ham investitsiya qilish imkonini beradi.

Buyuk Britaniyada biznes farishtalari tarmoqlari banklar va boshqa tashkilotlar tomonidan mahalliy va hududiy darajada rivojlantirilgan. Buyuk Britaniya va Yevropada biznes farishtalarini quyidagi tarmoqlar orqali topish mumkin:

- British Business Angels Association (BBAA)
- Beer & Partners
- European Business Angel Network (EBAN)

Ushbu tarmoqlar kompaniyalarga mos investor topishda, investorlarga esa istiqbolli loyihalar haqida ma‘lumot olishda yordam beradi.

Biznes farishtasini topish qiyin bo‘lishi mumkin. Sababi aniq: start-up landshafti juda raqobatbardosh va investorlar uchun katta xavflar mavjud. Yuqorida aytib o‘tganidek, biznes farishtasi odatda sarmoya kiritadi, shu bilan birga loyihaning istiqbolli rentabelligini taxmin qilish biroz qiyin. Professional biznes farishtalari hali ham sherik sifatida start-upga sarmoya kiritishga qaror qilishdan oldin potentsial yo‘qotishlarga qarshi potentsial mukofotlarni tortishadi. Natijada, hatto dastlabki bosqichlarda ham start-uplar o‘zlarining g‘oyalariга sarmoya kiritishlari uchun yetarlicha biznes farishtasini hayratda qoldirish uchun eng yaxshi g‘oyalarini oldinga suradilar.



**1-rasm. Biznes farishtalarini topish usullari.**

**Biznes farishtalarini topish usullari:**

1. **Onlayn.** Ko‘plab start-uplar va venchur kapital firmalari hozirda onlayn mavjud. Ingliz tilini bilish juda muhim, chunki Qo‘shma Shtatlar eng murakkab biznes farishtalari investitsiya madaniyatiga ega. Buning sababi shundaki, g‘oya potentsial investorlar uchun ochiq bo‘lgan tilda taqdim etilishi kerak.
2. **Biznes klublari** va biznes va moliyaviy masalalarga bag‘ishlangan konferentsiyalar. Muntazam investor oldin aytib o‘tganidek, biznes farishtasiga o‘tishi mumkin. Shunday qilib, yig‘ilishlar va tadbirlarda qatnashish yaxshi fikr. Uy vazifangizni

boshqa ishtirokchilarga oldindan bajaring va agar ular ko'rishni so'rasalar, mumkin bo'lgan biznes farishtasiga taqdim etishga tayyor taqdimotlar qiling.

3. **Tarmoq.** Sizning so'rovlarigizga maksimal darajada javob berish uchun iloji boricha ko'proq odamlarga, shu jumladan do'stlaringiz va oilangizga murojaat qilishingiz kerak. Tadbirkorlar o'z do'stlariga o'z boshlang'ich haqida faxrlanishdan uchun ajoyib emas, kim keyin ularning do'stlariga faxrlanishdan mumkin, ulardan biri boy investor bo'lishi mumkin.

**Xulosa.**

Biznes farishtalari tadbirkorlik ekotizimining juda muhim tarkibiy qismidir, chunki ular moliyalashtirishdan tashqari, tadbirkorlarga aloqalar va strategik rahbarlikni ham taklif qilishadi. Biznes farishtalarining turli xil tashkiliy shakllari norasmiy tarmoqlarni ham, rasmiy guruhlarini ham, onlayn forumlarni ham o'z ichiga oladi, ularning har biri investitsiya ekotizimlarida har xil rol o'ynaydi. Jahon miqyosida bu ularning ish o'rinlari yaratish va innovatsiyalar orqali iqtisodiy o'sishga qo'shgan hissasi bilan yanada ta'kidlanadi. Rivojlanayotgan mamlakatlarda bu ta'sir ko'p marta ko'payadi, chunki ular tadbirkorlik va mahalliy iqtisodiy rivojlanishni yaratadigan kapital va resurslardan muhim foydalanish imkoniyatini beradi. Tadbirkorlik manzarasi rivojlanishda davom etar ekan, biznes farishtalarining hissasi innovatorlar va biznes rahbarlarining navbatdagi to'liqlinini rivojlantirishda Markaziy bo'lib qolaveradi.

**Adabiyotlar, References, Литературы:**

1. Denis D. J., (2004), "Entrepreneurial Finance; An Overview of the Issues and Evidence", Journal of Corporate Finance, 10(3) 301– 326
2. Scarborough N. M., D. L. Wilson, & Zimmerer, T. W. (2009), Effective Small Business Management; An Entrepreneurial Approach, 9th edition, USA: Pearson Prentice Hall
3. Carter S., & Jones-Evans, D. (2006), Enterprise and Small Business; Principles, Practice and Policy, 2nd edition, New York: Prentice Hall.
4. Mason, C. M., & Harrison, R. T. (1996), "Business Angel Networks and The Development of the Informal Venture Capital Market in the UK; Is There Still a Role for the Public Sector?" Small Business Economics 9, 111–123