

Бизнес учун маблағ жалб қилиш: сармоя турлари ва уларни қаердан излаш керак

Бахром Абдуқодиров

Март 2025



Маблағ жалб қилиш нима учун муҳим?

Ўсиш учун ёқилғи

- **Масштабластириш:** Капитал бизнесга операцияларини кенгайтириш, янги бозорларга кириш ва бозор улушини ошириш имкониятини беради.
- **Махсулот ривожланиши:** Маблағлар махсулотларни яхшилаш ва инновациялар учун ишлатилади.
- **Истеъдодларни жалб қилиш:** инновациялар ва ўсишни рағбатлантириш учун энг яхши мутахассисларни ёллаш.
- **Маркетинг стратегиялари:** кенгроқ аудиторияни қамраб олиш ва бренд танилувчанлигини **шакллантириш учун самарали маркетинг.**

Стратегик инвесторлар: молиявий қўллаб-қувватдан ташқари

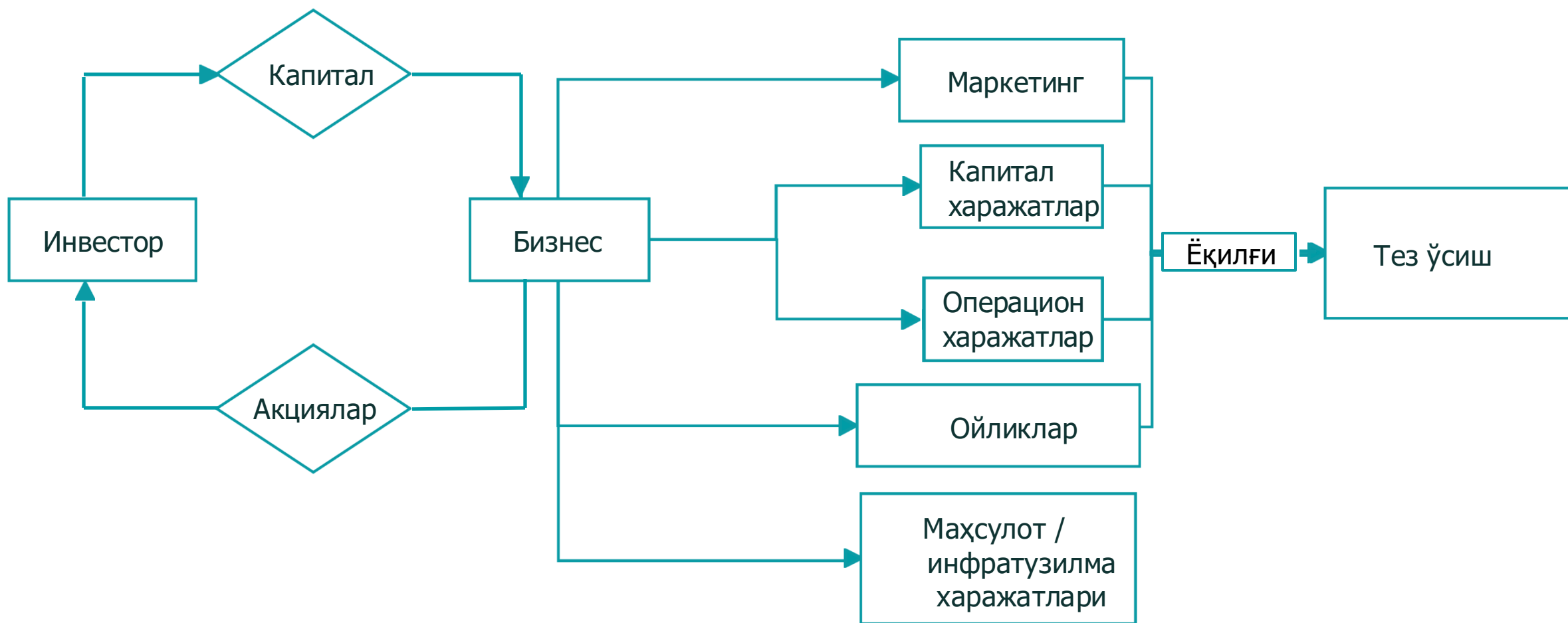
- **Нетворкинг имконияти:** стратегик инвесторлар потенциал мижозлар, таъминловчилар ва ҳамкорлар билан боғланишни таъминлайди.
- **Экспертиза ва тажриба:** муаммоларни енгиб ўтишда муҳим соҳавий билимлар ва стратегик маслаҳатлар.

Вақт: Қачон ва нима учун капитал жалб қилиш керак

- **Бозор шароитлари:** инвестиция учун қулай шароитларни аниқлаш мақсадида бозор трендларини таҳлил қилиш.
- **Ўсиш потенциали:** молиявий кўрсаткичлар ва кенгайиш имкониятини баҳолаб, ўсиш истиқболларини намоёйиш этиш.
- **Стратегик мослашув:** капитални бизнес стратегияси ва ўсиш мақсадларига мос келганда жалб қилиш.



Бү қандай кўринишга эга?



Инвесторлар турлари



Инвестиция турлари

Акционер капитал – капитал эвазига улушини (акциялар) сотиш.

Қарз маблағлари билан молиялаштириш – (кредитлар ёки облигациялар орқали) пул олиш ва уларни фоизи билан қайтариш мажбурияти.

Инвестиция



Гибрид воситалар – конвертация қилинадиган ноталар, SAFEs ёки маълум шартлар асосида акцияларга айланиши мумкин бўлган бошқа тузилмалар.

Грантлар ва субсидиялар – бу давлат идоралари ёки ташкилотлар томонидан тақдим этиладиган, қайтариб бериш шарт бўлмаган маблағлар бўлиб, кўпинча аниқ лойиҳалар ёки белгиланган талаблар билан боғлиқ.

***Краудфандинг платформалари:** бизнесларга кўплаб майда инвесторлардан капитал жалб қилиш имконини берадиган онлайн-хизматлар. Платформалар улуш асосидаги моделни таклиф қилиши мумкин, яъни қатнашчилар компанияда акциялар олади. Афсуски, Ўзбекистонда краудфандинг платформалари фаолияти қонунийлаштирилмаган.

Акциядорлик асосида маблағ жалб қилиш: Улушларини тақсимлаш орқали ҳамкорлар топиш

АНГЕЛЛАР: Дастлабки

босқичда молиялаштиришни таъминлайдиган шахслар бўлиб, одатда 5–15% улушга эгалик қиладилар.

ВЕНЧУР КАПИТАЛИ: Тез

ўсувчи стартапларга инвестиция киритадиган компаниялар бўлиб, одатда 15–30% улуш эвазига катта капитал ва стратегик кўмак бериб борадилар.

АКЦИОНЕР КАПИТАЛИ: Асосан

муваффақиятли бизнеслар билан ишлайдиган инвесторлар, кўпинча ўсишни ёки қайта қурилишни рағбатлантириш учун 50–100% улушни сотиб оладилар.



Акциядорлик асосида маблағ жалб қилишнинг афзалликлари ва камчиликлари

Афзалликлар

Қайтариш мажбурияти йўқ: бизнес қийналаётган ёки муваффақиятсизликка учраган тақдирда ҳам, сармоя қилинган капитални қайтариш шарт эмас.

Манфаатлар уйғунлиги: инвесторлар бизнесингиз муваффақият қозонгандагина фойда кўришади, бу эса стратегик мувофиқликни таъминлайди.

Экспертлик билимларидан фойдаланиш: улушдор инвесторлар кўпинча қимматли билимлар, маслаҳатлар ва алоқалар билан ҳисса қўшади.

Пул оқимиға қарамасдан капиталнинг ўсиши: дарҳол даромад талаб этмасдан тез масштаблаш имконини беради.

Ишончилиқ: обрўли инвесторлар бозорда ишонч беради ва бизнес обрўсини оширади.

Камчиликлар

Ҳиссани камайиши: асосчиларнинг ўз улушларининг бир қисмини ва келгуси фойдани воз кечиши.

Қарор қабул қилишда мустақилликни камайиши: инвесторлар одатда стратегик қарорларга таъсир ўтказадилар.

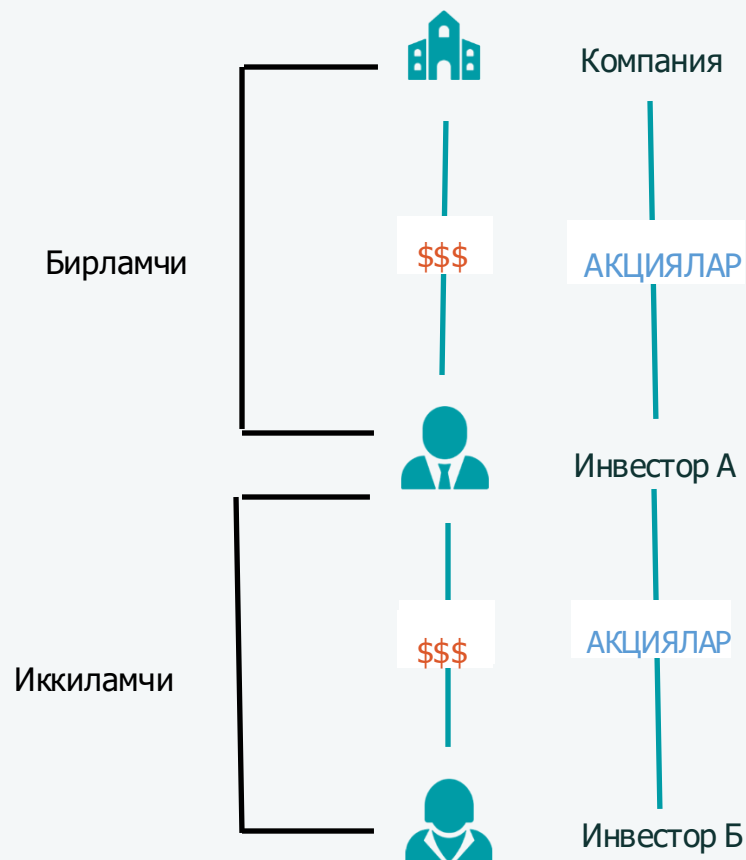
Олий мақсадга зид бўлиши эҳтимоли: инвесторларнинг ўсиш бўйича кутишлари асосчилар вижёни билан қарама-қарши бўлиши мумкин.

Узоқ вақт талаб қилинадиган маблағ жалб қилиш жараёни: акциядорлик инвестицияларини таъминлаш 3-9 ой ёки ундан кўпроқ вақт олиши мумкин.

Маълумотларни ошкор қилиш талаблари: инвесторлар молиявий ва операцион жараёнларда кенг қамровли очиқликни талаб қиладилар.

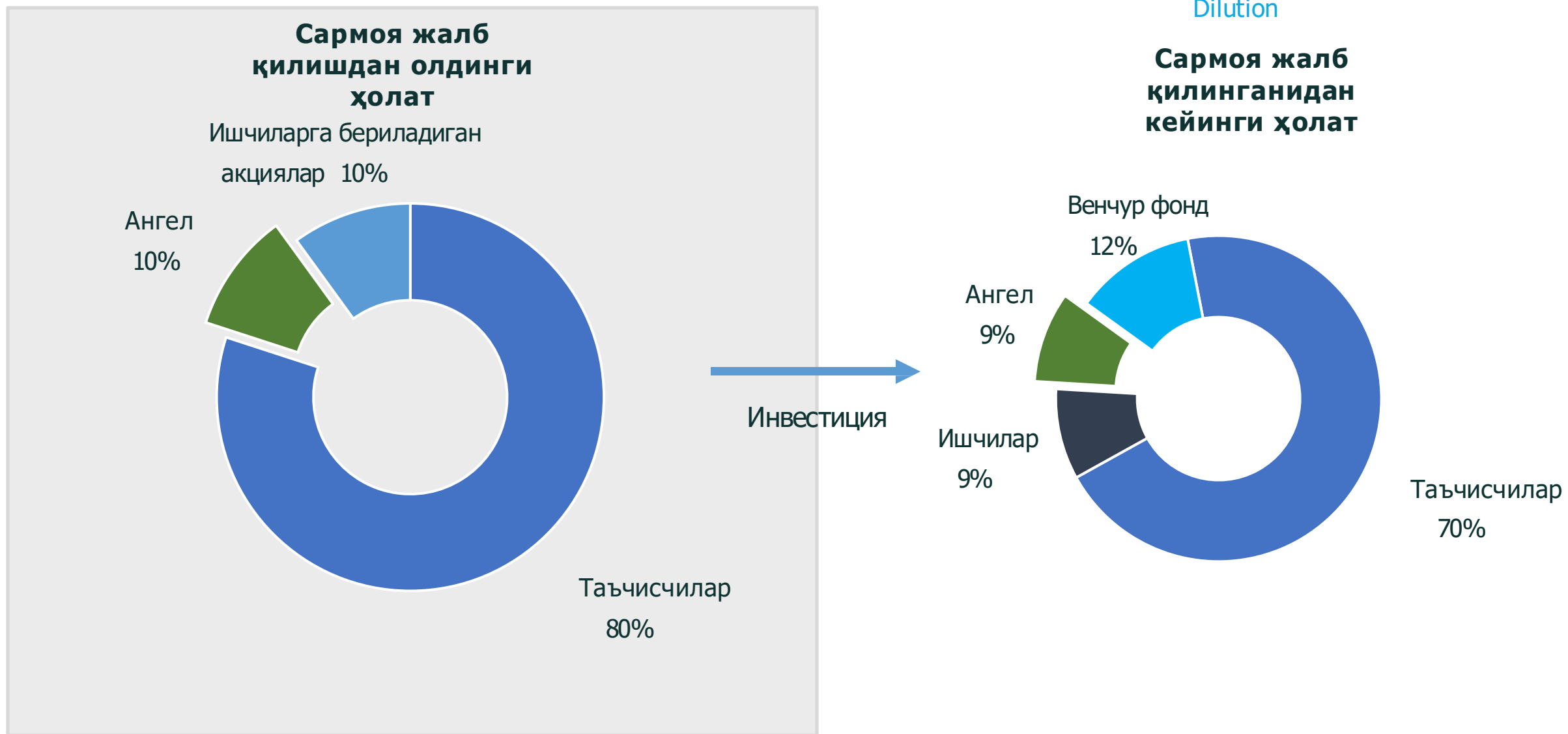
**Акционерлик капитали ўсишни тезлаштириши мумкин, аммо эгалик ҳуқуқини ва савдо-сотиқни назорат сармоядорга бериб қўйишни талаб қилиши мумкин.*

Бирламчи ва Иккиламчи Акциялар



- **Бирламчи акциялар:** янги капитал жалб қилиш жараёнида компания томонидан чиқариладиган янги акциялар. Компания янги акциялар чиқарганда, акциялар умумий сони ортади, бу эса амалдаги акциядорлар улушининг (процент даражасининг) камайишига олиб келади.
- **Иккиламчи:** амалдаги акциядорлар (таъсисчилар, инвесторлар, ходимлар) томонидан янги ёки мавжуд акциядорларга сотиладиган мавжуд бўлган акциялар. Иккинчи даражали транзакциялар компанияга янги капитал олиб кирмайди.

Инвестиция жалб қилинганда хисса



Қарз маблағлари билан молиялаштириш: Ҳозир олинг, кейин тўланг

- **Банк қарзлари:** Белгиланган сумма пулни фоиз билан қарз олиб, уни маълум муддатда қайтариш.
- **Лизинг:** Ускуналар ёки активларни олдиндан маблағ талаб қилинмай, мунтазам тўловлар орқали молиялаштириш.
- **Бошқа йўллар:** Кредит линиялари, облигациялар ёки давлат кафолати билан берилган кредитлар.



Қарз маблағлари билан молиялаштиришнинг афзалликлари ва камчиликлари

Афзалликлар

Эгаликни сақлаб қолиш: Асосчилар компанияда тўла акционерлик эгалигини ва назоратни сақлайдилар.

Солиқ имтиёзлари: Фоиз тўловлари одатда солиқдан четлатилиши мумкин бўлган бизнес харажатларидир.

Режалаштириладиган тўлов шартлари: Белгиланган тўлов жадваллари молиявий режалаштиришни осонлаштиради.

Чегараланган инвестор аралашуви: қарз берувчилар одатда бизнес қарорларига аралашмайди.

Нисбатан паст капитал қиймати: фойдали бизнеслар учун бу турдаги молиялаштириш асосида маблағ жалб қилишдан арзонроқ бўлиши мумкин.

Камчиликлар

Қайтариш мажбурияти: Бизнес натижаларига қарамай, тўловлар амалга оширилиши шарт.

Пул оқимига босими: Мунтазам тўловлар ўсиб келаётган бизнеснинг операцион капиталига юк бўлиши мумкин.

Гаров талаблари: кўплаб кредитлар бизнес ёки шахсий активларни гаров сифатида талаб қилади.

Кредит тарихига боғлиқлик: тасдиқлаш кўпинча бизнес ёки асосчининг кредит рейтингларига боғлиқ.

Чегараланган капитал мавжудлиги: илк босқичдаги бизнеслар катта миқдордаги қарз олишда талабларга жавоб беришда қийинчиликка учраши мумкин.

**Қарз маблағлари билан молиялаштириш эгаликни қурбон қилмай капитал излаётган корхоналар учун ажойиб танлов бўлиб, қарзни қайтариш мажбуриятларини бошқариш учун пухта режалаштиришни талаб қилади..*

Гибрид воситалар: Мослашувчан молиялаштириш ечимлари

Конвертацияланадиган
қоғозлар

Кейинги маблағ жалб қилиш раунди ёки муҳим босқичда улушга айланадиган кредитлар.

Мезонин молиялаш

Қарз ва капиталнинг аралаш шакли бўлиб, кўпинча бизнеснинг кейинги босқичлардаги ўсиши ёки компанияларни сотиб олиш учун қўлланилади.

SAFEs (Келажақдаги улуш ҳақидаги содда келишувлар):

Қарз юзага келтирмасдан, келажақда компания капиталида улуш беришни назарда тутадиган келишувлар.

Гибрид инструментларнинг афзалликлари ва камчиликлари

Афзалликлар

Мослашувчанлик: қарз ва капитал элементларини бирлаштиради.

Капиталнинг арзонроқ баҳоси: кўпинча фақат акциядорлик капиталига нисбатан арзонроқ бўлади.

Мулкни сақлаш: назоратни таъминлайди.

Ўсиш имкониятларини ошириш: стратегик инвестицияларни енгиллаштиради.

Камчиликлари

Мураккаблик: Маъмурий юкламаларнинг ортиши.

Юқори харажатлар: Мослаштириш учун тўловлар.

Ҳиссани камайиш хафи: Капиталга айланиши мумкин.

Қарзни қайтариш хавфлари: Қарзни тўлашда муаммолар бўлса, молиявий босим келиб чиқади.

**Гибрид молиявий инструментлари қарз ва капитал ўртасида мувозанат яратади, бу эса баҳолаш жараёнини кечиктирмақчи бўлган, бироқ мослашувчан молиялаштиришни излаётган стартаплар учун идеал ечимдир.*

Грантлар ва субсидиялар: Шартлар билан берилган бепул маблағлар

- **Ҳукумат дастурлари:** муайян соҳалардаги ёки инновацияларга қаратилган бизнесларни қўллаб-қувватловчи миллий ёки маҳаллий ташаббуслар.
- **Халқаро донорлар:** ривожланиш мақсадларига мос лойиҳаларни молиялаштирадиган глобал ташкилотлар.
- **ННТлар / Шахсий жамғармалар:** ННТлар / Шахсий жамғармалар: ижтимоий таъсир ёки илмий тадқиқотлар учун грантлар таклиф қилувчи нотижорат ёки хусусий ташкилотлар.



Грантлар ва субсидияларнинг афзалликлари ва камчиликлари

Афзалликлари

Қайтариш талаб этилмайдиган маблағ: ўсиш учун бепул капитал.

Ишончни ошириш: обрўни яхшилайти.

Солиқ имтиёзлари: солиқ мажбуриятларини камайтиради.

Инновацияларни рағбатлантириш: иқтисодий ривожланишга туртки беради.

Камчиликлари

Танловли жараён: маблағлар чекланган, аризачилар кўп.

Бюрократик жараён: мураккаб ва кўп вақт талаб қилувчи ариза топшириш тартиби.

Маъмурий юклама: ҳисобот бериш ва қоидаларга риоя қилиш мажбуриятлари.

Қисқа муддатли молиялаштириш: келгуси молиялаштиришни режалаштиришни талаб қилади.

**Грантлар ва субсидиялар — улуш суюлтирилишисиз маблағ олишни истовчи стартаплар ва лойиҳалар учун ажойиб имконият, бироқ уларни олиш ва бошқариш катта ҳаракат талаб қилади.*

Инвесторларни қаердан топиш мумкин?

- ❖ **Мавжуд алоқалардан фойдаланинг:** таниш бизнес шериклари, маслаҳатчилар ва соҳавий алоқалар орқали сизни таништира оладиган шахслар билан ҳамкорлик қилинг.
- ❖ **Соҳавий тадбирларда иштирок этинг:** инвесторлар йиғиладиган конференциялар, питч танловлари ва нетворкинг тадбирларида қатнашинг.
- ❖ **Акселератор дастурларига қўшилинг:** менторлик ва инвесторлар билан боғланиш имконини берувчи тузилган дастурларда иштирок этинг.
- ❖ **Инвестиция платформаларидан фойдаланинг:** тадбиркорларни потенциал инвесторлар билан боғловчи онлайн платформалардан фойдаланинг.
- ❖ **Стратегик ҳамкорликларни изланг:** стратегик инвесторларга айланиши мумкин бўлган йирик компаниялар билан муносабатлар ривожлантиринг.



Инвесторларни қандай жалб қилиш мумкин: питчга тайёргарлик

- I. **Аниқ ва масштабланидиган бизнес модели:** бизнесингиз қандай муаммони ҳал қилиши ва катта ўсиш имкониятига эгалигини кўрсатинг.
- II. **Ишончли молиявий прогнозлар:** даромад, фойда ва нақд пул оқими бўйича реал прогнозларни тақдим этиб, узоқ муддатли барқарорликни намоён этинг.
- III. **Кучли жамоа ва тажриба:** жамоангизнинг малакаси ва режаларни самарали амалга ошириш қобилиятини кўрсатинг.
- IV. **Инвестор манфаатларини тушуниш:** инвесторларнинг қайси омиллар билан қизиқишини — соҳавий ечимлар, ўсиш потенциали ёки ижтимоий таъсир — ўрганинг ва питчингизни шу асосда тузинг.
- V. **Кучли ҳикоя — сизнинг “Нега”нгиз:** бизнесингиз ортидаги иштиёқ ва унинг аҳамияти ҳақида сўзлаб беринг. Қизиқарли ва самимий ҳикоя сизнинг чиқишингизни ёдда қолдиради.

**Тайёргарлик — асосий омил: маълумотларга асосланган таҳлилни кучли ҳиссий боғланиш билан уйғунлаштиринг, шунда инвесторлар сизнинг ғоянгизга ишонади.*

Мисол: TASS Vision — маблағ жалб қилишдаги муваффақият тарихи

***TASS Vision** — сунъий интеллект (AI) ва машинали кўриш технологияларидан фойдаланган ҳолда чакана савдо соҳасини инқилобий ўзгартирган илк ўзбек стартапларидан бири.*

- **Ҳорижий инвесторлардан 1,5 миллион АҚШ долларни жалб қилиниши:** Бугунги кунга келиб ҳорижий сармоядорлар лойиҳани бозор нарҳини 7 миллион АҚШ доллари қилиб белгиладилар.
- **Маҳаллий инвесторлар:** Молиялаштиришни олдинги раундларида маҳаллий сармоядорлар ҳам қатнашишган.



Катта раҳмат!

