

# ENTREPRENEURSHIP AND SMALL BUSINESS MANAGEMENT

## Chapter 07. Funding a Business

*Lecturer: Kholbaev Bakhrom, PhD*

### ТАДБИРКОРЛИК ВА КИЧИК БИЗНЕС БОШҚАРУВИ

#### Мавзу 07. Бизнесни молиялаштириш

##### Молиялаштириш

Бошламоқчи бўлган бизнеснинг юридик тузилмасини аниқлаганингиздан сўнг, муваффақият йўлидаги кейинги қадам бу уни молиялаштиришдир. Қайердан бошлаш керак?

Ўз-ўзини молиялаштириш - бу кўпчилик бошланғич бизнеслар томонидан қўлланиладиган молиялаштириш шаклидир. Бундан ташқари, банкирлар, венчур капиталистлари ёки ҳукумат каби бошқа молиялаштириш манбаларига мурожаат қилганингизда, улар ўз маблағингизнинг қанча қисмини корхонага қўйганингизни аниқ билишни хоҳлашади.

Ахир, ўз пулингизни ишлатмасдан бизнесингизга етарлича ишончингиз бўлмаса, нега унда бошқа биров ўз пулини хавф остига қўйиши керак экан?

##### Ўзингизга ишонинг

Ўзингизнинг активларингизни тўлиқ инвентаризация қилишдан бошланг. Сиз тасаввур қилмаган янги ресурсларни ўзингиз учун очишингиз мумкин.

Активларга жамғарма ҳисобварақлари, кўчмас мулкдаги ўз маблағлари, пенсия ҳисобварақлари, транспорт воситалари, спорт жиҳозлари ва коллекциялар киради. Сиз баъзи активларни нақд пулга сотишга ёки уларни кредит учун гаров сифатида ишлатишингиз мумкин.

Агар инвестицияларингиз бўлса, уларни манба сифатида ишлатишингиз мумкин. Қимматли қоғозлар ва қимматли қоғозларга нисбатан паст фоизли кредитлар сизнинг брокерлик ҳисобларингиз орқали амалга оширилиши мумкин.



Бу ерда салбий томони шундаки, агар бозор тушиб қолса ва сизнинг қимматли қоғозларингиз сизнинг кредит гаровингиз бўлса, брокерингиздан янада кўпроқ гаров тақдим этилишини эшитасиз.

Агар маълум вақт ичида буни қила олмасангиз, сиздан гаровни мустақкамлаш учун қимматли қоғозларингизнинг бир қисмини сотишингиз сўралади. Баъзи бизнеслар, ўзинни молиялаштиришнинг энг қиммат усулларида бири бўлсада, кредит карталари билан муваффақиятга эришган.

Агар сизнинг уйингиз бўлса, тўлаган ипотека қисмига уй-жой капитали учун кредит олиш мумкин. Банк бир марталик кредит тўловини тақдим этади ёки сизнинг уйингиздаги капиталга асосланган кредит линиясини узайтиради.

Уйингизнинг қийматига қараб, уй-жой кредити муҳим кредит линиясига айланиши мумкин. Аммо қарзни қайтара олишингизга ишонч ҳосил қилинг - агар тўламасангиз, уйингизни йўқотишингиз мумкин.

### ***Ҳаёт суғуртаси***

Нақд пул қийматли ҳаёт суғуртаси бўйича қарз олишни ўйлаб кўринг. Сиз нақд пулнинг тайёр манбаи сифатида ҳаётни суғурталаш полисида тузилган қийматдан фойдаланишингиз мумкин.

Фоиз ставкалари ўртача, чунки суғурта компаниялари ҳар доим пулларини қайтариб олишади. Агар хоҳламасангиз, тўловларни амалга оширишингиз шарт эмас. Қарз олган сумма ҳам, ҳисобланган фоизлар ҳам қайтарилиши шарт эмас.

Ягона йўқотиш шундаки, агар сиз вафот этсангиз ва қарз тўланмаган бўлса, бу пул сизнинг бенефициарингиз оладиган суммадан ушлаб қолинади.

### ***Пенсия жамғармаси***

Яна бир вариант - шахсий пенсия ҳисобингиздаги маблағлардан фойдаланиш. Буни тартибга солувчи қонунлар доирасида, агар сиз уни 60 кун ичида қайтара олсангиз, пенсия жамғармасидан пул олишингиз мумкин.

Бу қарз эмас, шунинг учун сиз фоизларни тўламайсиз. Бу 60 кун давомида сақлашингиз мумкин бўлган ечиб олиш. Юқори даражада ташкил этилган тадбиркор бир нечта жамғармалар ўртасида маблағларни айирбошлаши мумкин.



Аmmo, агар сиз бирон-бир сабабга кўра бир кун кечиксангиз, сиздан муддатидан олдин 10 фоизлик тўлов олинади ва қайтармаган пулингиз солиққа тортилади.

### ***Жорий ойлик***

Агар сиз иш билан банд бўлсангиз, бизнесингизни молиялаштиришнинг яна бир усули - бу ҳозирги маошингиздан пул ажратишдир. Агар сиз кутишни истамасангиз, ўриндош ишни ёки тўлиқ ишингизни ярим кунга қисқартиришни ўйлаб кўринг.

Бу сизнинг бизнесингиз ўсишни бошлагунга қадар сизда барқарор маблағларга эга бўлишингизни таъминлайди. Одамлар одатда ўйлаганларига қараганда кўпроқ мулкка эга. Ишни бошлаш учун имкон қадар ўз пулингиздан фойдаланинг.

Эсда тутингки, ўз инвестициянгиз қанчалик катта бўлса, бошқа манбалардан капитал олишингиз шунчалик осон бўлади.

### **Дўстлар ва оила**

Сизнинг шахсий маблағларингиз етарли бўлмаслиги мумкин. Аксарият корхоналар тўрт ёки беш хил манбадан пул олиш билан бошланади. Ўз-ўзини молиялаштиришдан сўнг, бошланғич пул учун 2чи энг машхур манба, бу:

- дўстлар,
- қариндошлар, ва
- бизнес ҳамкорлардир.

Оила ва дўстлар катта молиявий манбалардир. Бу одамлар сизнинг ҳалоллигингизни билишади ва сизнинг характерингизнинг кучига қараб сизга қарз беришади. Яқинларингиз сизнинг ишончли ва малакали эканлигингизни билишади, шунинг учун қарз сўраш муаммо бўлмаслиги керак.

Аmmo шуни ёдда тутингки, молиявий ёрдам сўраш автомобилни қарзга олиш билан бир хил эмас. Оила ва дўстлардан пул олиш осон туюлиши мумкин бўлса-да, аслида бу жуда нозик вазият бўлиши мумкин.

Оила аъзоларингиз ёки дўстларингиз сизга қарз бериш уларга аралашини ҳуқуқини беради деб ўйлашлари мумкин. Агар бизнес муваффақиятсизликка



учраса, пулни қайтариш масаласи муаммо бўлиб, бутун муносабатларни хавф остига қўйиши мумкин.

Хулоса шуки, сиз дўстлик ёки муҳаббатни ўз ичига олган муносабатларга пул қўйсангиз, у жуда мураккаблашади. Яхшиямки, тафсилотларни ишлаб чиқиш ва бизнес алоқаларини барча иштирокчилар учун фойдали қилиш усуллари мавжуд.

Агар сиз вазиятни тўғри ва хушмуомалалик билан ҳал қилсангиз, бизнесингиз учун молиявийдан кўпроқ фойда олишингиз мумкин - шахсий муносабатларингизни ҳам мустаҳкамлашингиз мумкин.

### ***Тўғри манбаа***

Молиялаштиришнинг биринчи босқичи - бу қарз олиш учун тўғри одамни топиш. Потенциал кредитор ёки инвесторларни қидираётган-ингизда, ғаразли ниятли одамларни жалб қилманг.

Бирор кишидан пул олиш, агар у ҳиссий ишлар билан берилган бўлса, яхши фикр эмас. Мисол учун, "мен сизга пул бераман, лекин мен сизга кўпроқ эътибор беришингизни хоҳлайман" деган муносабатда бўлган қариндош ёки дўстлардан қарз олишдан сақланг.

Кимдан қарз олмоқчи эканлигингизни аниқлаганингиздан сўнг, дастлаб норасмий вазиятда одамга муурожаат қилинг. Одамга сизнинг бизнесингиз ҳақида озгина маълумот беринг ва унинг қизиқишини ўлчанг.

Агар одам қизиқса ва бизнес ҳақида кўпроқ маълумот олишни хоҳласа, у билан профессионал муҳитда учрашиш учун учрашув тайинланг. Бу сизнинг бизнесингиз ва уларнинг унга бўлган қизиқиши муҳокама мавзуси бўлишини аниқ кўрсатади.

Сиз тасодифий муҳитда уларнинг дастлабки қизиқишларини таъминлашингиз мумкин, аммо бундан ташқарига чиқиш учун сиз қўшимча ҳаракат қилишингиз керак. Сиз расмий савдо тақдимотини ўтказишингиз ва одамнинг барча фактларга эга эканлигига ишонч ҳосил қилишингиз керак.

Бу одамни хабардор қилишнинг катта қисми бизнес-режани тузишдир, уни йиғилишга олиб келишингиз керак. Режани батафсил тушунтиринг ва тақдимотни банкир ёки бошқа инвестор олдида қилганингиздек бажаринг.

Мақсадингиз бошқа одамни сиз томонда тутиш ва уни ўзингизнинг бизнесингиз имкониятлари ҳақида ўзингиз каби ҳаяжонлантиришдир.



Йиғилиш пайтида ва, аслида, қарзни муҳокама қилганингизда, иложи борича шахсийни бизнесдан ажратишга ҳаракат қилинг. Бу қанчалик қийин туюлмасин, муносабатларингиз саломатлиги учун жуда муҳим.

Қарз берувчига расмий муносабатда бўлиш, бизнес-режангизни "агар мени севсангиз, менга пул берасиз" деган муносабатда бўлишдан кўра, уни батафсил тушунтириб бериш муҳимдир. Рад этишни хушмуомалалик билан қабул қилишга тайёр бўлинг. Ҳиссий босимга тушманг - бу улар учун бизнес қарори бўлишини хоҳлаётганингизни таъкидланг.

### ***Қоғозга туширинг***

Энди кредитни ишга тушириш вақти келди. Биринчидан, сизга қанча пул кераклигини, уни нима учун ишлатишингиз ва уни қандай қайтариш кераклигини кўрсатишингиз керак. Кейинчалик, юридик ҳужжатларни тузинг - бу шахс ҳақиқатан ҳам бизнесга пул қўйишини кўрсатадиган шартнома.

Кўпинча, бизнес эгалари оила ёки дўстлардан қарз олишда қандай ҳужжатларни тўлдириш кераклигини аниқлашга вақт ажратмайдилар. Афсуски, бу соҳада хатога йўл қўйганингиздан сўнг, уни тузатиш қийин.

Сизнинг кредит шартномангизда кредит кафолатланганми ёки таъминланмаганми, тўловлар қандай бўлиши, қачон ва қандай фоизлар бўлиши аниқланиши керак. Агар пул инвестиция шаклида бўлса, сиз бизнес шериклик ёки корпорация эканлигини ва инвестор қандай рол ўйнашини аниқлашингиз керак.

Сиз ва сизнинг оилангиз ва дўстларингиз қандай молиявий мажбуриятлар яратилаётгани ҳақида аниқ тасаввурга эга бўлишларига ишонч ҳосил қилиш учун сиз ҳар бир киши жараён ҳақида хабардор бўлишига ишонч ҳосил қилиш ва қандай давом этишни биргаликда ҳал қилиш учун ўзаро жавобгарсиз.

Энг муҳими, иккала томоннинг қонуний жавобгарлигини ва пулни қачон ва қандай қайтариш кераклигини кўрсатинг. Агар сизнинг кредит шартномангиз мураккаб бўлса, кредитни тузишнинг энг яхши усуллари ҳақида бухгалтерингиз билан маслаҳатлашинг.

Қайси йўлни танласангиз ҳам, шартнома ёзма равишда тузилганлигига ишонч ҳосил қилинг, агар у мажбурий бўлишини кутсангиз. Ҳар қандай вақтда сиз бизнесга пул олсангиз, қонун жуда аниқ: сизда барча шартномалар ёзиб қўйилган ва ҳужжатлаштирилган бўлиши керак.



Акс ҳолда, ҳиссий ва ҳуқуқий қийинчиликлар судга олиб келиши мумкин. Ва агар кредит ҳужжатлаштирилмаган бўлса, сизга ҳеч қандай қонуний йўл ёрдам бермайди.

### *Ҳеч кимни хафа қилманг*

Ҳар бир тафсилот ҳужжатлаштирилган бўлса ҳам, сизнинг масъулиятингиз тугамайди. Дўстлар ёки оила аъзолари бўлганлиги учун одамларни тахмин қилманг ёки оддий деб ҳисобланманг. Мулоқот асосий ҳисобланади.

Қариндошингиз ёки дўстингиз бизнесда фаол иштирок этмаса, у билан ҳар ойда бир ёки икки марта боғланиб, бизнес қандай кетаётганини тушунтиринг.

Одамлар кичик бизнесга сармоя киритганда, бу кўпинча уларнинг уй ҳайвонлари лойиҳасига айланади. Уларни хабардор қилиш учун вақт ажратиш муҳимдир.

Ва, албатта, тўловлар мавжуд. Сизнинг бизнесингизга сармоя киритган дўстларингиз ёки қариндошларингиз хавф-хатарни тушунишларига қарамай, сиз ҳеч қачон кредитни қайтармаса ҳам бўлади деган ҳаёлга борманг.

### **Етарлича бу қанча?**

Бизнесингизнинг нақд пулга бўлган эҳтиёжларини режалаштиришни бошлашдан олдин, бизнесингиз фаолиятининг дастлабки 6 ойдан 12 ойгача яшашингиз учун қанча пул керак бўлишини аниқлаб олишингиз керак.

Буни амалга оширишнинг энг яхши усули - сўнги 12 ой ичида пулингизни қайерга сарфлаганингни кўрсатадиган бюджет яратиш.

Бутун 12 ойлик даврни кўриб чиқинг, чунки харажатлар кўпинча ойдан ойга ўзгаради. Жадвални тузишда, агар керак бўлса, қисқартирилиши ёки йўқ қилиниши мумкин бўлган харажатларга эътибор беринг.



## Monthly Budget

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	TOTAL
<b>Income</b>													
Wages (take-home)—partner 1													
Wages (take-home)—partner 2													
Interest and dividends													
Other													
Total Income													
<b>Expenses</b>													
Auto expenses													
Auto insurance													
Auto payment													
Beauty shop and barber													
Cable TV													
Charity													
Child care													
Clothing													
Credit card payments													
Dues and subscriptions													
Entertainment and recreation													

## Monthly Budget

	JAN	FEB	MAR	APR	MAY	JUN	JUL	AUG	SEP	OCT	NOV	DEC	TOTAL
Gifts													
Groceries and dining out													
Health insurance													
Home repairs													
Household													
Income tax (additional)													
Laundry and dry cleaning													
Life insurance													
Medical and dental													
Mortgage payment or rent													
Other debt payments													
Telephone bill													
Tuition													
Utilities													
Vacations													
Other													
<b>Total Expenses</b>													
<b>Surplus/Deficit</b>													



## Фойдаланилган адабиётлар рўйхати

1. Basics of business: textbook and workshop for academic undergraduate students / Bobrova, O.S., Tsybukov S.I., Bobrov I.A. - Yurayt Publishing House, 2021. — 330 p.
2. Business Basics: Textbook / E.A. Arustamov. - M.: Dashkov and K, 2020. - 232 p.
3. Bygrave, W.D. and Zacharakis, A. (2014) *Entrepreneurship*. Third edition. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
4. Entrepreneurial activity: a textbook for secondary vocational education / E. E. Kuzmina. - 3rd ed., revised. and additional - Yurayt Publishing House, 2020. — 417 p.
5. Fundamentals of business (entrepreneurship): Textbook / N.Yu. Kruglov. - M.: KnoRus, 2021. - 440 c.
6. Fundamentals of business informatics: textbook and workshop for undergraduate and graduate students / E.P. Zaramenskikh. - Yurayt Publishing House, 2020. — 407 p.
7. Fundamentals of entrepreneurial activity: a textbook and workshop for academic undergraduate students / E.F. Cheberko. - Yurayt Publishing House, 2020. — 219 p.
8. Fundamentals of social entrepreneurship: a textbook for universities / E. M. Bely [and others]; edited by E. M. Bely. - Yurayt Publishing House, 2022. — 178 p.
9. Handbook of an entrepreneur: a practical guide / O.S. Bobrova, S.I. Tsybukov, I.A. Bobrov. - Yurayt Publishing House, 2021. — 330 s.
10. Hisrich, R.D. (2013) *International entrepreneurship: starting, developing, and managing a global venture*. 2nd ed. Thousand Oaks, Calif: SAGE.
11. Innovative entrepreneurship: textbook and workshop for secondary vocational education / V. Ya. Gorfinkel [and others]; edited by V. Ya. Gorfinkel, T. G. Popadyuk. - Yurayt Publishing House, 2022. — 523 p.
12. Lussier, R.N., Corman, J. and Kimball, D.C. (2015) *Entrepreneurial new venture skills*. 3. ed. New York, NY [u.a.]: Routledge.
13. Mariotti, S. and Glackin, C. (2015) *Entrepreneurship & small business management*. Second edition. Hoboken, New Jersey: Pearson Education Inc.



14. Organization of commercial activity: textbook and workshop for secondary vocational education / Bobrova, O.S., Tsybukov, S.I., Bobrov, I.A. Bobrova, O.S., Tsybukov, S.I., Bobrov, I. - Yurayt Publishing House, 2021. — 332 p.
15. Process approach to management. Modeling of business processes / V.V. Repin. - M.: Mann, Ferber, 2022. - 544 p.
16. Read, S. (2011) *Effectual entrepreneurship*. Abingdon, Oxon: Routledge.
17. Reengineering of business processes: Textbook for university students / O.S. Rudakov. - M.: UNITY-DANA, 2022. - 343 p.
18. Spinelli, S. and Adams, R. (2012a) *New venture creation: entrepreneurship for the 21st century*. 9th international ed. New York, N.Y.: McGraw-Hill/Irwin.

