

Startup, ekotizim va venchur investitsiyalar sohasidagi asosiy atamalarning tizimlashtirilgan izohli lug'ati

DASTUR: GovBridge Capacity Building Program

Foydalanish bo'yicha ko'rsatma: Atamalar mavzular bo'yicha guruhlangan. Amaliyotda va xalqaro muloqotda keng qo'llanilishi sababli ingliz tilidagi atamalar asosiy shakl sifatida keltirilgan. Startaplar va investorlar bilan suhbat hamda tahlil jarayonida ushbu lug'atdan tezkor ma'lumotnoma sifatida foydalaning.

S Doiradagi atama dastur davomida eng ko'p qo'llaniladigan tayanch atamalarni bildiradi.

1 STARTAP ASOSLARI

ATAMA

TA'RIF

S Startup	Tez o'sishga mo'ljallangan, takrorlanuvchi va kengaytiriladigan (scalable) biznes-modelni izlayotgan yangi tashkilot. Har qanday yangi biznes startap emas - asosiy farqi uning yuqori o'sish salohiyatidadir.
Founder	Startapni tashkil etgan va uning strategik yo'nalishini belgilovchi asoschi / muassis.
Co-founder	Startapni boshidan birga tashkil etgan hammuassis, odatda kompaniyada ulushga (equity) ega bo'ladi.
Innovation	Mavjud muammoni yangi usulda hal qiluvchi va real qiymat yaratuvchi yechim. Faqat yangilikning o'zi emas, balki amalda qo'llanilishi shart.
Scalability	Biznesning operatsion xarajatlarini mutanosib ravishda oshirmagan holda, uning hajmi va daromadini ko'p marotaba kengaytira olish qobiliyati.
Business model	Kompaniya qanday qiymat yaratishi, uni mijozga yetkazishi va undan daromad olish tizimi.
Value proposition	Mahsulot mijozga aynan qanday foyda berishi va u nima uchun raqobatchilardan afzalligini ko'rsatuvchi qimmatli taklif.

Pivot	Startapning bozordan olingan ma'lumotlar va fikr-mulohazalar (feedback) asosida mahsulot, bozor yoki biznes-modelini jiddiy o'zgartirishi.
Lean startup	Kam resurs sarflagan holda gipotezalarni tezkor sinovdan o'tkazish va mijozlar fikri asosida mahsulotni uzluksiz takomillashtirishga asoslangan yondashuv.
Iteration	Mahsulot yoki biznes-modelni bosqichma-bosqich sinash, tahlil qilish va yaxshilashning takrorlanuvchi sikli.

2 MAHSULOT VA MIJOZ

ATAMA

TA'RIF



MVP
Minimum Viable Product

Mahsulotning eng sodda ishlaydigan versiyasi - asosiy gipotezani sinab ko'rish va dastlabki mijozlardan fikr olish uchun yetarli funksiyalarga ega.

Prototype	G'oya yoki konsepsiyani ko'rsatish uchun tayyorlangan dastlabki namuna (hali real foydalanuvchilarga ommaviy chiqarilmagan bo'lishi mumkin).
Product-market fit	Mahsulot aniq bozor ehtiyojiga to'liq mos kelgan holat: mijozlar unga o'zlari qaytib kelishadi va boshqalarga faol tavsiya qilishadi.
Customer discovery	Potensial mijozlar bilan tizimli suhbatlar va tadqiqotlar o'tkazish orqali real muammo va ehtiyojlarni tekshirish jarayoni.
Customer segment	O'xshash ehtiyoj, muammo va xatti-harakat modeliga ega bo'lgan aniq mijozlar guruhi.
Early adopter	Yangi mahsulotni eng birinchilardan bo'lib sinab ko'rishga va kamchiliklariga qaramay foydalanishga tayyor innovatsion foydalanuvchi.
User feedback	Foydalanuvchilarning mahsulot haqidagi fikr-mulohazalari - mahsulotni rivojlantirish va takomillashtirish uchun asosiy manba.
Go-to-market strategy	Mahsulotni bozorga chiqarish, maqsadli auditoriyaga yetkazish va birinchi sotuvlarni amalga oshirishning batafsil rejasi.
Roadmap	Mahsulot yoki kompaniyaning kelgusi rivojlanish bosqichlari, ustuvor vazifalari va muddatlarini aks ettiruvchi xarita/reja.

ATAMA

TA'RIF

T Traction

Bozor talabini va loyihaning o'sishini tasdiqlovchi real ko'rsatkichlar (foydalanuvchilar dinamikasi, savdo hajmi, takroriy xaridlar).

TAM / SAM / SOM

Bozor hajmining uch darajasi: umumiy potentsial bozor (TAM), erishish mumkin bo'lgan bozor (SAM) va real egallash rejalashtirilgan bozor ulushi (SOM).

Unit economics

Bitta mijoz yoki bitta bitim darajasidagi daromad va xarajat nisbati - biznes modelining rentabelligini ko'rsatadi.

CAC

Customer Acquisition Cost

Bitta yangi mijozni jalb qilish uchun sarflanadigan o'rtacha marketing va sotuv xarajatlari.

LTV

Lifetime Value

Bitta mijozdan u bilan hamkorlik qilishning butun davri davomida olinadigan umumiy sof daromad.

MRR / ARR

Oylik (MRR) yoki yillik (ARR) takrorlanuvchi daromad - obuna (subscription) modelidagi kompaniyalarning asosiy ko'rsatkichi.

Churn rate

Ma'lum bir davr ichida xizmatdan voz kechgan yoki obunani bekor qilgan mijozlar ulushi (foizda).

Retention

Mijozlarning mahsulotdan qayta-qayta foydalanishda davom etish darajasi va ularni saqlab qolish ko'rsatkichi.

Gross margin

Sotuvdan olingan daromaddan mahsulotning bevosita tannarxi (COGS) chiqarilgandan keyin qoladigan yalpi marja ulushi.

KPI

Key Performance Indicators

Kompaniya yoki jamoa maqsadlariga erishish samaradorligini o'lchaydigan asosiy ko'rsatkichlar.

ARPU

Average Revenue Per User

Bitta faol foydalanuvchidan ma'lum davr davomida olingan o'rtacha daromad ko'rsatkichi.

NPS

Net Promoter Score

Mijozlarning mahsulot yoki xizmatni boshqalarga tavsiya qilishga tayyorlik darajasini o'lchovchi sadoqat indeksi.

ATAMA

TA'RIF

Idea stage

Loyiha faqat g'oya va muammo ta'rifi darajasida bo'lgan, hali ishlaydigan mahsulot yaratilmagan boshlang'ich bosqich.

Pre-seed

Eng dastlabki moliyalashtirish bosqichi - odatda g'oyani tekshirish, MVP yaratish va jamoani shakllantirish uchun ajratiladi.

Seed

Birinchi jiddiy investitsiya raundi - prototip/MVP va dastlabki bozor tasdig'i (traction) mavjud bo'lganda amalga oshiriladi.

Series A / B / C

O'sish va kengayish (scaling) bosqichidagi ketma-ket investitsiya raundlari - har biri kattaroq hajm va yuqoriroq kompaniya bahosini anglatadi.

Growth stage

Biznes-model va Product-Market Fit to'liq tasdiqlangan hamda kompaniya bozor ulushini shiddat bilan kengaytirayotgan bosqich.

Bootstrapping

Tashqi investitsiyalarni jalb qilmasdan, faqat muassislarning o'z mablag'i yoki kompaniyaning ichki daromadi hisobidan rivojlanish.

ATAMA

TA'RIF

Business angel

Angel investor

Startapning erta bosqichida o'z shaxsiy kapitalini investitsiya qiluvchi va tajribasi bilan bo'lishuvchi jismoniy shaxs.

Angel syndicate / club

Bir nechta angel-investorlarning risklarni kamaytirish va birgalikda investitsiya kiritish uchun muvofiqlashtirilgan guruhi.



Venture capital fund

VC fund

Yuqori o'sish salohiyatiga ega startaplarga professional tarzda investitsiya kirituvchi va ularni boshqaruvchi venchur fondi.

Limited Partner (LP)

Venchur fondiga kapital kiritgan, lekin uning operatsion boshqaruvida va qarorlarida bevosita qatnashmaydigan passiv investor.

General Partner (GP)

Venchur fondini boshqaruvchi, investitsiya qarorlarini qabul qiluvchi va fond faoliyati uchun javobgar bo'lgan professional jamoadosh.

Fund of funds

To'g'ridan-to'g'ri startaplarga emas, balki boshqa venchur fondlariga kapital joylashtiruvchi yirik investitsiya fondi.

Corporate venture capital	Yirik korporatsiyalar tomonidan strategik maqsadlar va yangi texnologiyalarni integratsiya qilish uchun amalga oshiriladigan venchur investitsiya.
Grant	Qaytarilmaydigan va kompaniyadan ulush talab qilmaydigan moliyaviy yordam (odatda davlat yoki xalqaro donor tashkilotlar tomonidan beriladi).
Ticket size / cheque size	Bitta investorning bitta investitsiya bitimiga kiritadigan mablag' miqdori.
Co-investment	Ikki yoki undan ortiq investorlarning bir xil bitimda va teng/shartlashilgan shartlarda birgalikda mablag' kiritishi.
Follow-on investment	Investorning avval investitsiya kiritgan startapiga uning keyingi bosqichlarida qo'shimcha mablag' ajratishi.
Lead investor	Investitsiya raundini boshlab beruvchi, shartlarni (Term sheet) belgilovchi va boshqa investorlarni jalb qilishda boshchilik qiluvchi asosiy investor.
Crowdfunding	Maxsus onlayn platformalar orqali juda ko'p sonli shaxslardan kichik miqdorlarda mablag' jalb qilish usuli.
Syndicate Lead	Anjel sindikatini boshqaradigan, bitim bo'yicha muzokaralar olib boradigan va boshqa anjel-investorlar nomidan jarayonni muvofiqlashtiruvchi yetakchi investor.
Venture Studio / Startup Studio	Startaplarni g'oya bosqichidan boshlab o'z resurslari, infratuzilmasi va mutaxassislar jamoasi bilan birgalikda noldan quruvchi tashkilot.

6 BITIM VA SHARTNOMA ATAMALARI

ATAMA

TA'RIF

E Equity

Kompaniyadagi egalik ulushi - investorga kiritilgan mablag' evaziga beriladigan mulkiy va aksiyadorlik huquqi.

Cap table Capitalization Table

Kompaniyaning barcha ulushdorlari, ularning ulush foizlari va investitsiya turlari aks etgan rasmiy jadval.

V Valuation

Kompaniyaning umumiy baholash qiymati. U investitsiya bitimida ulush narxini va ajratiladigan foizni belgilash uchun ishlatiladi.

Pre-money / Post-money	Investitsiya kiritilishidan oldingi (Pre-money) va investitsiya kiritilgandan keyingi (Post-money) kompaniya bahosi.
Dilution	Yangi investitsiya raundida yangi ulushlar chiqarilishi natijasida mavjud ulushdorlar foizining kamayishi (suyulishi).
Term sheet	Bitimning asosiy shartlarini (baholash, ulush, boshqaruv huquqlari) o'z ichiga olgan dastlabki norasmiy kelishuv hujjati.
Convertible note	Keyingi rasmiy investitsiya raundida kompaniya ulushiga (Equity) aylantiriladigan qarz shaklidagi investitsiya instrumenti.
SAFE Simple Agreement for Future Equity	Kelajakdagi raundda ulushga aylanadigan, foiz va qaytarish muddati bo'lmagan soddalashtirilgan investitsiya shartnomasi.
D Due diligence	Bitimdan oldin startapning yuridik, moliyaviy, texnik va operatsion holatini chuqur va batafsil tekshirish jarayoni.
Vesting	Founder yoki muhim xodimlarning ulushi ma'lum vaqt davomida (masalan, 4 yil) bosqichma-bosqich ularning mulkiyatiga o'tish tartibi.
Cliff	Vesting boshlanishidan oldingi minimal sinov davri (odatda 1 yil) - bu muddat tugamaguncha hech qanday ulush berilmaydi.
ESOP Employee Stock Option Plan	Kompaniyaning kalit xodimlarini rag'batlantirish va ushlab qolish uchun ajratilgan ulush opsiya fondlari.
Liquidation preference	Kompaniya sotilganda yoki tugatilganda investorning o'z mablag'ini boshqa ulushdorlardan oldin qaytarib olish ustuvor huquqi.
Board seat	Investorning kompaniya Boshqaruv Kengashida (Board of Directors) o'rinishi va strategik qararlarda ovoz berish huquqi.
Shareholders agreement SHA	Ulushdorlar o'rtasidagi o'zaro huquqlar, majburiyatlar va korporativ boshqaruv qoidalarini belgilovchi asosiy shartnoma.
Valuation Cap	SAFE yoki Convertible Note shartnomalarida kelajakdagi raundda investor uchun belgilangan maksimal kompaniya bahosi (konvertatsiya chegarasi).
Discount Rate	Erta bosqich investoriga keyingi rasmiy investitsiya raundidagi kompaniya bahosidan beriladigan chegirma foizi (odatda 10-20%).

Anti-dilution	Asosiy investorlarni keyingi raundlarda kompaniya bahosi tushib ketishi (Down round) natijasida ulushlari keskin qadrsizlanishidan himoya qiluvchi mexanizm.
Drag-Along / Tag-Along	Drag-Along – ko'pchilik ulushdorlarga kompaniyani sotishda kamchilikni birga sotishga majbur qilish huquqi; Tag-Along – kichik ulushdorlarga kompaniya sotilganda o'z ulushini birga sotishga qo'shilish huquqi.
Sweat Equity	Pul ko'rinishida emas, balki g'oya, bilim, mehnat, vaqt va tajriba bilan kiritilgan ulush.

7 MOLIYAVIY ATAMALAR

ATAMA	TA'RIF
R Runway	Kompaniyaning mavjud pul mablag'lari bilan qo'shimcha daromadsiz qancha vaqt faoliyat yurita olishi (oylar sonida hisoblanadi).
Burn rate	Kompaniyaning bir oy davomida sarflaydigan sof pul miqdori (Gross burn – umumiy xarajat, Net burn – daromaddan tashqari sof zarar).
Break-even point	Zararsizlik nuqtasi – tushgan daromad barcha joriy xarajatlarni to'liq qoplaydigan va foyda nolga teng bo'lgan holat.
Cash flow	Kompaniyaga kirib kelayotgan va undan chiqib ketayotgan pul oqimlarining harakati.
Bridge financing	Ikki asosiy investitsiya raundi oralig'idagi vaqtinchalik moliyaviy ehtiyojni qoplash uchun jalb qilinadigan qisqa muddatli mablag'.
Financial projection	Kompaniyaning kelgusi davrlardagi kutilayotgan daromadlari, xarajatlari va pul oqimlari bo'yicha moliyaviy prognozi.

8 CHIQISH (EXIT) VA KEYINGI BOSQICHLAR

ATAMA	TA'RIF
E Exit	Investor yoki muassisning o'z ulushini sotishi orqali daromadni realizatsiya qilishi – venchur investitsiyaning yakuniy maqsadi.
M&A Mergers & Acquisitions	Kompaniyalarning qo'shib ketishi yoki bir kompaniyaning ikkinchisi tomonidan sotib olinishi jarayoni.

IPO
Initial Public Offering

Kompaniya aksiyalarining birinchi marta ochiq fond birjasida ommaviy sotuvga chiqarilishi.

Secondary sale

Mavjud ulushdor yoki investorning o'z ulushini yangi investorga ikkilamchi bozorda sotishi.

Unicorn

Bozor bahosi 1 milliard AQSh dollaridan oshgan xususiy (birjaga chiqmagan) texnologik startap.

Failure rate

Startaplarning muvaffaqiyatsizlikka uchrash ko'rsatkichi - venchur modelida yuqori ko'rsatkich (80-90%) tabiiy holat hisoblanadi.

9 EKOTIZIM VA DASTURLAR

ATAMA

TA'RIF

Startup ecosystem

Startaplar, investorlar, akseleratorlar, universitetlar va davlat organlaridan iborat o'zaro bog'liq innovatsion muhit.

Ecosystem actor

Ekotizimda muayyan rol o'ynovchi har qanday ishtirokchi: fond, akselerator, universitet, hokimiyat yoki donor tashkilot.

Incubator

Erta bosqichdagi startaplarga g'oyani shakllantirish, mentorlik va boshlang'ich resurslar taqdim etuvchi dastur.

A Accelerator

Belgilangan intensiv muddat ichida startapning o'sishini tezlashtiruvchi, ko'pincha kichik investitsiya va Demo Day bilan yakunlanadigan dastur.

Pre-acceleration

Akseleratsiyaga tayyorgarlik bosqichi - g'oya va ilk prototip darajasidagi jamoalar uchun mo'ljallangan dastur.

Mentor

O'z sohasi bo'yicha boy tajribaga ega bo'lgan va founderlarga strategik maslahatlar beruvchi mutaxassis.

Demo Day

Dastur yakunida startaplar o'z natijalari va mahsulotini investorlar va hamkorlarga taqdim etadigan (pitching) tadbir.

P Pitch

Startapning o'z g'oyasi, jamoasi va biznes imkoniyatini investorlarga qisqa vaqt ichida taqdim etishi.

Pitch deck

Startap investorlarga taqdim etish uchun tayyorlagan qisqa va lo'nda slaydlar to'plami (odatda 10-15 slayd).

Deal flow	Investor yoki ventchur fondiga ko'rib chiqish uchun kelib tushayotgan potensial investitsiya loyihalari oqimi.
Portfolio company	Venchur fondi yoki investor tomonidan investitsiya kiritilgan kompaniya.
Networking	Ekotizim ishtirokchilari o'rtasida o'zaro manfaatli va professional aloqalar o'rnatish jarayoni.
Hackathon	Dasturchi va dizaynerlar jamoalari qisqa muddat ichida (24-48 soat) muayyan muammoga dasturiy yechim ishlab chiqadigan intensiv musobaqa.
Coworking space	Startaplar, frilanserlar va mustaqil mutaxassislar uchun barcha sharoitlarga ega umumiy ish maydoni.
Technopark	Texnologik va innovatsion kompaniyalar uchun maxsus infratuzilma, soliq va bojxona imtiyozlari taqdim etuvchi hudud.
B2B / B2C / B2G	Biznes modellarining maqsadli yo'nalishi: B2B (Business-to-Business - biznesga sotish), B2C (Business-to-Consumer - iste'molchiga sotish), B2G (Business-to-Government - davlatga sotish).

10 DAVLAT VA QO'LLAB-QUVVATLASH MEXANIZMLARI

ATAMA

TA'RIF

I Investment readiness	Startapning investorlar bilan jiddiy muzokaralar olib borishga va investitsiya qabul qilishga tayyorlik darajasi.
-------------------------------	---

Referral / routing	Startapni uning rivojlanish bosqichiga mos keladigan aniq qo'llab-quvvatlash manbasiga (akselerator, fond, grant) yo'naltirish.
Matching fund	Xususiyl investorlar tomonidan kiritilgan investitsiya miqdoriga mutanosib ravishda davlat tomonidan qo'shimcha mablag' ajratish mexanizmi.
Soft landing program	Xorijiy startaplarning yangi mamlakat bozoriga kirib kelishi va moslashishini osonlashtiruvchi maxsus dastur.
Regulatory sandbox	Yangi va tartibga solinmagan texnologik yechimlarni cheklangan muhitda va yumshatilgan huquqiy talablar ostida sinab ko'rish rejimi.

Public-private partnership

DXSh

Davlat va xususiy sektorning infratuzilma hamda innovatsiyalarni rivojlantirish yo'lidagi uzoq muddatli rasmiy hamkorligi.

Donor organization

Rivojlanish va innovatsion dasturlarni moliyalashtiruvchi xalqaro yoki milliy tashkilot (masalan, UNDP, USAID, World Bank).

Capacity building

Tashkilotlar, jamoalar va mutaxassislarning bilim, ko'nikma hamda institutsional salohiyatini oshirishga qaratilgan faoliyat.

Impact

Dastur yoki investitsiyaning jamiyat, iqtisodiyot va atrof-muhitga ko'rsatadigan uzoq muddatli ijobiy ta'siri hamda natijasi.