

8-1-2019

## NEW OPPORTUNITIES OF ALTERNATIVE FINANCING: CROWDFUNDING

Bobirjon Murodov

*Tashkent Financial institute, bobsn0053@mail.ru*

Follow this and additional works at: <https://uzjournals.edu.uz/interfinance>

---

### Recommended Citation

Murodov, Bobirjon (2019) "NEW OPPORTUNITIES OF ALTERNATIVE FINANCING: CROWDFUNDING," *International Finance and Accounting*: Vol. 2019 : Iss. 4 , Article 18.

Available at: <https://uzjournals.edu.uz/interfinance/vol2019/iss4/18>

This Article is brought to you for free and open access by 2030 Uzbekistan Research Online. It has been accepted for inclusion in International Finance and Accounting by an authorized editor of 2030 Uzbekistan Research Online. For more information, please contact [sh.erkinov@edu.uz](mailto:sh.erkinov@edu.uz).

## **New opportunities of alternative financing: Crowdfunding**

**Key words:** Alternative financing, crowdfunding, crowdsourcing, microfinance, startup, venture capitalists.

*The article discusses new possibilities of crowdfunding as an alternative financing. The role of crowdfunding as an alternative source of funding for various projects is considered. The article reveals the essence, benefits and steps of crowdfunding. Alternative financing markets in America and Asia were studied and analyzed.*

The global financial crisis has had a huge impact on banking and financial markets around the world. World banks are drastically reducing their investments and capital investments to reduce their risks, and, of course, business representatives also know and feel this. In turn, this process has helped the business world move into a new market of alternative financing opportunities. And one of the new financing alternatives is crowdfunding.

Recently, one can see often a new foreign word “crowdfunding” in different languages and Internet resources. That is, many people know that it consists of the words “Crowd” – (a large number of people considered together) and “Funding” – (financial resources provided to make some projects possible), which fully means that crowdfunding is a co-financing of donations and commercial projects. However, many do not know how and when collective financing arose, and for whom and for what such financing may be required. In addition, some do not even realize that they were involved in crowdfunding projects.

In this case, in our opinion, it is advisable to provide interesting information and facts about crowdfunding. Here are some of them:

- ArtistShare, the US music industry website founded in 2001, is the world's first crowdfunding platform.
- In 2008, Barack Obama raised about 272 million dollars from more than two million people for the election campaign in primary election stage;
- In 2012, more than \$ 10 million was raised to create Pebble watches that synchronize with iPhone and Android devices;
- In 2014, Zack Brown raised \$ 55,492 to make potato salad on the Kickstarter platform. This is one of the most successful humorous projects in the history of crowdfunding;
- Screenwriter Rob Thomas made an offer on Kickstarter to produce Veronica Mars, demanding \$ 2 million. In total, \$ 6 million was raised from fans of the series, and the film was made and shot in 2014;

- The Dash - with the help of Kickstarter almost \$ 4 million was gathered, while it was necessary to raise \$ 260 thousand for the project to create a headset for a smartphone;

The first legal document, which regulates crowdfunding, worldwide was adopted by the Spanish government. According to this legal document, no one can invest more than 3,000 euros in a project and more than 6,000 euros per year in crowdfunding projects. The author of a crowdfunding project cannot raise more than 1 million euros.

The United States, the birthplace of crowdfunding, is enacting laws that promote the role of crowdfunding in financing socially significant and interesting projects. On April 5, 2012, Barack Obama signed the Act “Jobs”. This act was a law on seed funding for startups. It was a law that allowed companies to attract primitive investments in a simplified manner. The new law has attracted the attention of businessmen around the world and is of particular interest to the IT community.

In December 2014, Standardization Administration of China(SAC) announced its first set of projects and documents related to crowdfunding. In particular, the documents of the SAC indicate who can be involved in crowdfunding, which platforms were allowed, financial restrictions and other issues, as well as ways to solve them.

The first step in this area in Uzbekistan is reflected in the measures approved by RP-3832 “On the development of the digital economy in the Republic of Uzbekistan”. According to this resolution, one of the most important tasks for the further development of the digital economy is also the introduction and development of crowdfunding technologies.

It is obvious that the government is also interested in the development of crowdfunding in Uzbekistan. It should be noted that financing this business or any idea in this way does not require budgetary allocations and does not increase costs, which is a positive factor in the economy. On the other hand, crowdfunding as one of these alternative financial market instruments arouses interest among small enterprises - it allows them to raise additional funds.

In addition to social and non-profit goals, crowdfunding can be an alternative form of financing business projects.

Thus, we can conclude that the main advantages of the development of crowdfunding in Uzbekistan are:

- Support for innovative solutions and startups, financing them at the initial stage;
- Creation of an open and effective mechanism for state financing of projects;

- Lack of intermediaries - no need for a loan or credit at high interest rates. The investor does not establish its own conditions;
- Equal conditions for all - users voluntarily invest money in the project;
- Transparency of collecting and receipts. Those who want to collect money will say how much the project costs. Everyone will see how much money was raised for the project.

Муродов Бобиржон Хаётжон ўғли  
ТМИ, мустақил тадқиқотчиси  
bobsn0053@mail.ru

### **Муқобил молиялаштиришнинг янги имкониятлари: краудфандинг**

*Мақолада муқобил молиялаштириш сифатида краудфандинг ва унинг янги имкониятлари баён этилган. Турли лойиҳаларни молиялаштиришда краудфандинг муқобил молиялаштириш сифатида кўриб чиқилган. Мақолада краудфандингни моҳияти, афзалликлари ва босқичлари ўрганиб чиқилган. Америка ва Осиё муқобил молиялаштириш бозорлари ўрганиб чиқилган*

**Калит сўзлар:** муқобил молиялаштириш, краудфандинг, краудсорсинг, микромолиялаштириш, стартап, венчур капитал.

### **Новые возможности альтернативного финансирования: краудфандинг**

**Ключевые слова:** Альтернативное финансирование, краудфандинг, краудсорсинг, микрофинансирование, стартап, венчурный капитал.

#### **Аннотация**

*В статье рассматриваются новые возможности краудфандинга как альтернативного финансирования. Рассмотрен роль краудфандинга как альтернативного источника финансирования различных проектов. В статье раскрыты сущность, преимущества и этапы краудфандинга. Изучены рынки альтернативного финансирования Америки и Азии.*

### **КИРИШ**

Жаҳон молиявий инқирози бутун дунёнинг банк-молия бозорига жуда катта таъсир кўрсатди. Дунё банклари рискларини камайтириш мақсадида инвестициялар ва капитал кўйилмаларини кескин тарзда камайтирмоқдава албатта, бизнес вакиллари буни ўзларида сезиларли даражада ҳисётдилар. Ўз навбатида, бу жараён бизнес олами учун муқобил

молиялаштиришни янги имкониятлар бозорига ўтишга ёрдам берди. Муқобил молиялаштиришнинг янги имкониятлари бири - краудфандинг ҳисобланади.

Сўнгги пайтларда интернет оламида чет тилидаги янги «краудфандинг» сўзи кўп учрамоқда. У crowd– «оломон» ва funding–молиялаштириш» сўзларидан ташкил топган, яъни crowdfunding– хайр эҳсон ва тижорат лойиҳаларини биргаликда жамоавий молиялаштириш, демакдир. Бироқ, жамоавий молиялаштириш қандай ва қачон пайдо бўлганини, шунингдек ким учун ва нима учун бундай молиялаштириш керак бўлиши мумкинлигини кўпчилик билмайди. Бундан ташқари, баъзилар краудфандинг лойиҳаларда иштирок этганликларини сезмайди ҳам.

Краудфандинг маҳсулот ёки хизматни сотиш мақсадида, муҳтожларга сотиш, тадбирлар ўтказиш, жисмоний ва юридик шахсларни қўллаш ва шу каби мақсадда кўп сонли одамлардан молиявий ресурсларини жалб қилишдан иборат. “Краудфандинг” атамаси 2006 йилда ўзининг “катта акаси” “краудсорсинг” билан бир пайтда пайдо бўлган, ва унинг муаллифи Джефф Хауи ҳисобланади.

### **МАЗМУН ОИД АДАБИЁТЛАР ТАҲЛИЛИ**

Краудфандинг ҳақидаги илмий фикрнинг ривожланишига асосан Ж. Хау, И.А.Тян, П.Беллефлемм, П.Байек, Е.А.Панова, Т.Ламберт, Г.А.Хмелева, Г.Отливанская, Р. Коста, С.Суворов, каби хорижий олимлари ўз ҳиссаларини қўшишган.

Мисол учун Г.Отливанская ва П.Беллефлемм ўз илмий нашрларида краудфандингни турларга бўлиши билан фарқ қилишини ўрганиб чиқган[1,3]. П.Байек томонидан ўз илмий ишларида муқобил молиялаштириш бозорини ишлаш механизмининг жуда чуқур таҳлил қилиб чиқилган[2]. Р. Коста краудфандинг феноменини кенг ўрганиб, краудфандинг барқарор ривожланиш даражасини, тадқиқотчилар ва жамиятнинг унга бўлган қизиқишини ортиб борилаётганини ўз илмий ишларида таҳлил қилиб чиққан. Буни натижаси шуни кўрсатадики краудфандинг анъанавий молиялаштириш бозорининг ўзгартиришга олиб келади[4]. Е.А.Панова томонидан эса, кичик бизнес вакилларининг краудфандингдан фойдаланиши таҳлил қилиб чиқилган ва краудфандинг категорияларини таҳлил қилиб чиқилган. Краудфандингни кучли ва заиф томонлари аниқланиб чиқилган ва халқаро тажрибани инобатга олган ҳолда краудфандинг бозорини ривожланиш истиқболлари ўрганиб чиқилган[5].

### **ТАҲЛИЛ ВА НАТИЖАЛАР**

«Краудфандинг» сўзи ўзбек тилида нимадир янги, америкача ва тушунарсиз туюлишига қарамадан, жамоавий молиялаштириш илгаридан мавжуд, ҳозир эса умумжаҳон ўргимчак ини туфайли «иккинчи нафасга» ва янги номга эга бўлди. Унинг тарихи қадимий бўлсада, краудфандинг Интернет ёрдамида лойиҳаларни муқобил молиялаштиришнинг нисбатан янги услубидир. Нотижорат маданий ва ижтимоий лойиҳалар соҳасида муваффақиятли амалга ошириладиган кейин краудфандинг стартапларни (тез

амалга оширишга мўлжалланган лойиҳалар, бизнес ғоялар) ва маҳаллий бизнесларни муқобил молиялаштириш соҳасида ўз кучини кўрсатмоқда.

Краудфандинг лойиҳаларда ахборот алмашиш учун муҳим инструмент ижтимоий тармоқлар (Facebook, Instagram, ВКонтакте, Twitter ихтисослаштиришган сайтлар) ҳисобланади. Улар ижтимоий капитални молиявий капиталга айлантиришга ва воситачилар ролини камайтиришга кўмаклашади. Ахир эндиликда банкларнинг, венчур капиталистлар ёки биржанинг иштирокисиз молиялаштиришга эга бўлиш мумкин. Жараён янада анча содда, шаффоф ва демократик бўлиб қолди. Эслатиш жоизки, анъанавий воситачилар Краудфандингга бир оз эҳтиёткорлик билан муносабатда, чунки унда потенциал ҳавфни кўришади. Бироқ улар учун ҳам краудфандинг ўзига хос фойдали инструментдир. Зеро унинг ёрдамида улар инновацион лойиҳаларни кузатиши ва унинг яратилиши ёки унга анъанавий усуллар билан сармоя киритиш мақсадида у ёки бу лойиҳанинг муваффақиятини баҳолаш учун “халқ донорлиги”дан фойдаланиши мумкин [10].

Шу ўринда, бизнингча, краудфандинг ҳақида қизиқарли маълумотларни келтириш ўринлидир. Уларнинг айримлари қуйидагилардан иборат:

- iPhone ва Android қурилмалари билан синхронлашувчи Pebble қўл соатларини яратиш учун 2012 йилда 10 млн 200 минг доллардан ортиқ пул йиғилган;

- 2014 йилда Зак Браун Kickstarter платформасида картошка салати тайёрлаш учун 55 492 доллар йиққан. Бу краудфандинг тарихидаги энг муваффақиятли ҳазил лойиҳалардан бири ҳисобланади;

- Роб Томас "Вероника Марс" телесериалини фильм қилиб ишлаб чиқариш учун Kickstarter'да таклиф берган ва бунинг учун 2 млн. доллар кераклигини билдирган. Сериал ишқибозларидан жами 6 млн доллар пул тушган ва 2014 йилда фильм суратга олинган;

- The Dash – “ақлли” симсиз қулоқчинларини ишлаб чиқариш лойиҳаси учун 260 минг доллар тўпланиши зарур бўлган ҳолда Kickstarter орқали қарийб 4 миллион доллар тўпланган;

- Monolith Board Games LLC компанияси "Конан-варвар" фильми асосида компьютер ўйини яратиш учун 80 минг доллар кераклигини маълум қилгач, бу ғоядан илҳомланган одамлар лойиҳа учун нақд 3,3 миллион доллар йиғиб беришган; [11]

Ўтган ўн йил давомида муқобил молиялаштириш усули ўзининг имкониятлари, тезлиги ва унинг капитални ўзига жалб қилиш соҳасида жуда муҳим ютуқларга эришди.

Краудфандинг каби муқобил молиялаштириш усуллари инвестицияларни жалб қилиш учун янги имкониятларни яратди. Буюк-Британия мисолида кўрадиган бўлсак ўтган 2016-2017 йил ҳисобига муқобил молиялаштириш бозори 43%га ўсиб 4,6 млрд. фунт стерлинги ташкил этди [12].

Бундан ҳулоса қилиш мумкинки, бир томондан муқобил молиялаштириш бозори ўсиш даражаси ва унга бўлган ишонч тобора ошиб бормоқда ва буни акси эса шу 4,6 млрд. фунт стерлингга тенг маблағ Буюк-Британия Банк-молия сектори пул маблағлари сифатида иштирок этмайди.

Ривожланган ёки ривожланаётган иқтисодга эга эканлигига қарамай бизнес вакиллари краудфандинг каби муқобил молиялаштириш имкониятларидан кенг фойдаланиб келишмоқда.

Биринчидан, бу муқобил молиялаштириш платформалари дунёнинг бошқа бир бурчагида пайдо бўлишига қарамай, бошқа мамлакатлар иқтисодиётига тез кириб келиши мумкин. Мисол учун микромолиялаштириш ривожланаётган давлатларда қашшоқликда яшовчи кишиларнинг капитал етишмаслиги сабабли пайдо бўлган, аммо бу восита ривожланаётган мамлакатларга ҳам тарқалиб йирик банклардан кредит олишга қурби етмаган бизнес вакиллари микромолиялаштириш хизматларидан фойдаланган ҳолда ўзларининг ижобий натижаларига эришишди.

Иккинчидан, муқобил молиялаштириш кўпинча индивидуал битимлар тузиш имконини берувчи интернет-платформалар орқали амалга оширилади. Мисол учун краудфандинг умумий шарт-шароит бирлиги усули сифатида тенг ҳуқуқли ҳамкорлик асосида пайдо бўлди ва хусусий инвесторларга янги ёки кенгайиб бораётган корхоналарга молиявий эҳтиёжларини қоплаш учун нисбатан оз миқдорда маблағ тўплашга имкон беради.

**Краудфандинг муқобил молиялаштириш ишлаш мезаними ҳақида тўхталиб ўтадиган бўлсак.** Краудфандинг платформалари ишлаш механизми жуда оддий ҳисобланади. Ҳақ муаъллифи краудфандинг-платформада лойиҳасини жойлаштиради.

Ҳар қандай интернет фойдаланувчиси краудфандинг-платформадан рўйхатдан ўтиб, унга молиявий жиҳатдан маъқул келган лойиҳани муқофот эвазига ёки мутлақо бепул қўллаб-қувватлаши мумкин.

Краудфандинг муқобил молиялаштириш бозорининг асосий йирик иштирокчиларидан бири Kickstarter краудфандинг-платформалари ҳисобланади.

Kickstarter платформаси ўз фаолиятини 2009 йилда бошлаган. Ушбу сайтда жойлаштирилган лойиҳаларни сони жуда тез ўсди. Агар 2009 йил ҳисобига 100та лойиҳа қўйилган бўлса, 2015 йил ҳисобига бу кўрсаткич ойига 4000та лойиҳадан ошди. Лекин, 2016 йилнинг сентябр ойига келиб бу кўрсаткич озгина пасайган ва 4500та лойиҳани ташкил этган, бу эса, ўз навбатида, муқобил молиялаштириш бозорида бошқа йирик иштирокчилар пайдо бўлганлиги билан изоҳлаш мумкин[6].

Америкалик олимлар томонидан краудфандинг платформалар лойиҳаларини таҳлил қилиш 14та мезон бўйича олиб борилиб, уларни 5 гуруҳга бирлаштирилган:

- 1-гуруҳ - молиявий мақсад;
- 2-гуруҳ - донорлар учун муқофотлар;

3-гуруҳ - лойиҳани тайёрлаш жараёни;

4-гуруҳ - муаллифнинг ижтимоий тармоқдаги фаоллиги;

5-гуруҳ - пулни йиғиш даври;

### **Молиявий мақсад**

Таҳлил натижасида шу нарса маълум бўлганки, муваффақиятли лойиҳаланинг молиялаштириш муваффақиятсиз лойиҳаларга нисбатан молиялаштириш учун пул маблағлари 3 баробар камроқ бўлган. Шу билан бирга муваффақиятли лойиҳалардан олинган ўртача пул миқдори муваффақиятсиз лойиҳаларнинг молиялаштириш нисбатан 10 баробар кўпроқдир.

Краудфандинг маблағ тўплаш учун мўлжалланмаган, чунки асосан краудфандинг лойиҳаларда қизиқарли ғояларга ўзларини бўш турган пул маблағларини сармоя қилишади. Kickstarter платформасида ўртача чек таҳминан 75 долларни ташкил этади.

Таҳлилнинг иккинчи тарафи шундан иборатки, оқилона миқдорда талаб қилинадиган лойиҳалар одатда очиқ ва тушунарли бюджетга эга бўлади. Бу донорлар томонидан ишончга сабаб бўлади. Оқилона молиявий мақсад ва шаффоф бюджет муваффақиятли краудфандинг компаниясининг биринчи омилидир.

### **Донорлар учун мукофотлар**

Kickstarter платформаси амалиётида муаллифлар донорлар учун мукофот тизимини ишлаб чиқадилар ва донорларга ўзларининг молиявий кўмаги эвазига мукофотлар таклиф этадилар. Бу маҳсулотни биринчилардан бўлиб синаб кўришдан тортиб, то молиявий дивидендларни ўз ичига олиши мумкин мумкин.

Одатда донорларнинг лойиҳаларни молиялаштиришдан мақсади инновацион ғояни амалга ошириш жараёнида иштирок этиш ҳисобланади.

### **Лойиҳани тайёрлаш жараёни**

Краудфандинг платформаларда тақдим этилган лойиҳалар бизнес режа ёки тижорат таклифлар билан мутлақо фарқ қилади. Албатта, ҳар бир лойиҳанинг таърифи, мақсади, уни амалга ошириш учун зарур бўлган маблағ, бюджет сметалари ва мақсадли аудиториялари акс эттирилади, лекин тақдимот усули бутунлай бошқача ҳисобланади. Одатда бу аниқ маълумот, сумма ва саналар билан тўлдирилган жуда қизиқарли тақдимотда тайёрланади.

### **Муаллифнинг ижтимоий- тармоқдаги фаоллиги**

Краудфандинг шундан иборатки фақатгина қизиқарли тақдимот тайёрлаш етарли эмас. Лойиҳа атрофига барча қизиққан аудиторияни барча мавжуд воситалар орқали йиғиш муҳим роль ўйнайди.

Лойиҳага краудфандинг компанияси давомида салоҳиятли донорларни рағбатлантириш орқали жалб этиб, сиз ўз мақсадингизга эришишингиз мумкин.



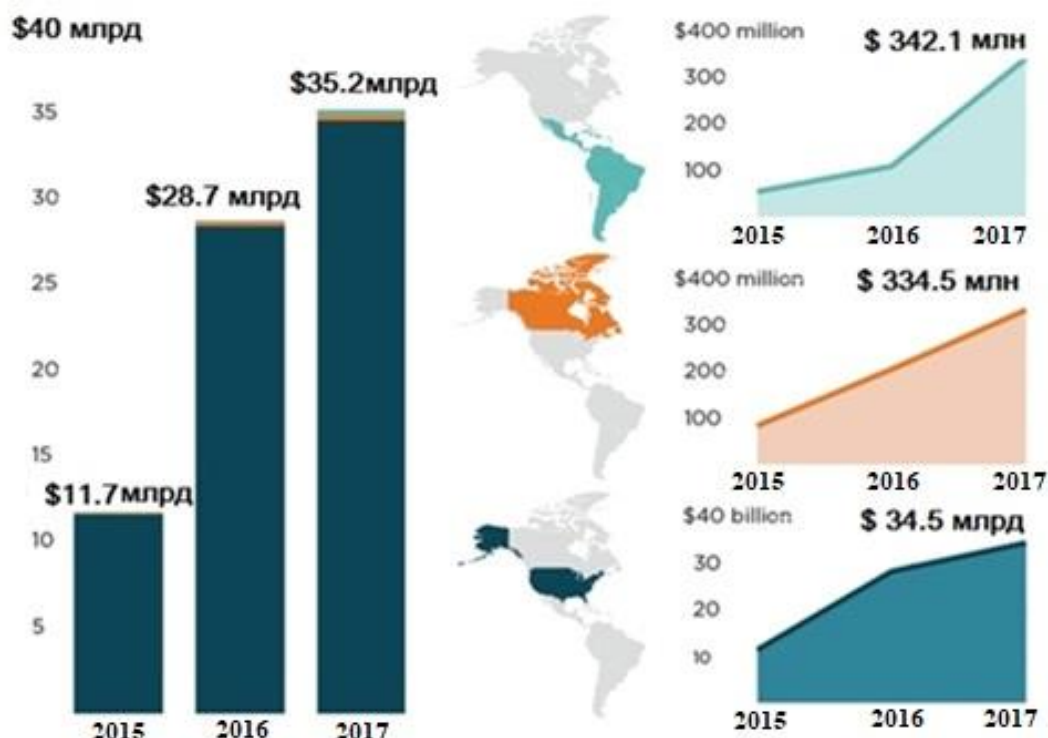
Kickstarter платформасига кўра муваффақиятли лойиҳаларда муаллифлар томонидан ижтимоий тармоқлар орқали муваффақиятсиз лойиҳаларга ҳақида нисбатан 6 марта кўпроқ янгиликлар, ҳафтасига тахминан 2-3 мартаба хабар, расм ва видеолар ижтимоий тармоқлар орқали жойлаштиришар экан.

### Пулни йиғиш даври

Одатда керакли суммани йиғиш даври 15 кундан 90 кунгача ҳисобланади. Лойиҳанинг давомийлиги муаллифлар томонидан танланади. Мантқиқий ўйлаб кўрсак лойиҳа муддат қанча кўп бўлса шунча кўп маблағ йиғилиши керак. Лекин статистик жиҳатдан пулнинг йиғиш даврига эътибор қаратадиган бўлсак, бошқача ҳолатни кўрсатади.

Kickstarter томонидан олиб борилган қўшимча тадқиқотларга қараганда (1000 лойиҳа иштирок этган) қисқа муддатли муваффақиятли лойиҳалар улуши узок муддатли лойиҳаларга нисбатан юқори. Одатда 28 кунгача бўлган лойиҳаларда муваффақиятли лойиҳаларни улуши 50-60%, 45-90 кунли лойиҳалар ичида эса 30-40% ташкил этган [6]

Шу ўринда краудфандингнинг ажралмас қисми бўлган краудинвестингга ҳам озгина тўхталиб ўтсак. Краудинвестингнинг асосий хусусияти ва ажралиб турадиган шакли бу донор томонидан оладиган диведентлар, яъни киритилган сармоянинг фоизи кўринишидаги фойдаси. Краудинвестинг кўплаб кредиторларнинг молиявий имкониятларидан фойдаланган ҳолда келгусида даромад келтирадиган лойиҳаларни молиялаштириш ҳисобланади. Ўз навбатида, капиталга бўлган талаб ва таклифлар интернет платформалар орқали амалга оширилади.



1 –расм Америка муқобил молия бозорининг 2014-2017 йиллар учун умумий ҳажми [7]

Энди назарий қисмдан амалий маълумотлар таҳлилига ўтсак яъни Америка ва Осиё муқобил молия бозорларини 2015-2017 йиллар ҳисобини таҳлил қилиб чиқсак (1- ва 2 – расмларга қаранг)

1- расмдан шуни таҳлил қилиш мумкинки, АҚШ, Лотин Америкаси ва Канадага нисбатан муқобил молия бозори ривожланиши ва фаоллиги бўйича сезиларли даражада олдинда. Умумий муқобил молия бозорининг 2016-2017 йилдаги ҳажмини кўрадиган бўлсак 2016 йилга нисбатан 2017 йилда 35.2 миллиард долларни ташкил этган бу эса салкам 3 йилда муқобил молия бозори активларини 3 маротаба ошганини билдиради.

Кембридж муқобил молия маркази томонидан келтирилган маълумотларга асосланган бўлсак, Америка муқобил молия бозорининг 25 фоизга яқини краудфандинг платформалар ҳисобланар экан. Бу тахминан 8,7 млрд. долларга тенгдир.

Осиё муқобил молия бозорини таҳлил қиладиган бўлсак, Хитой давлати биринчи эканлигини кўриш мумкин. Ўз навбатида, Австралия ва Ҳиндистон кучли учлик қаторига кириб муқобил молия бозорлари 100 миллиондан 500 миллион долларигача баҳоланади.

Хитой муқобил молия бозори билан Америка муқобил молия бозорини маблағ миқдори анча фарқ қилади. Бу Хитой Америка муқобил бозоридан 8 баробар кўпроқ маблағга эга эканлиги кўрсатади.

Хитой муқобил молия бозори мисолида краудфандингни таҳлил қиладиган бўлсак, у муқобил молиялаштириш бозорининг тахминан 15 фоизни ташкил этади, яъни Хитой бозорларида муқобил молия бозорида P2P-кредитлаш кўпроқ устунликка қилади.

Краудфандинг платформаларининг энг нозик тарафи ҳозирча уларнинг легаллаштириш масаласи ва қайси норматив-ҳуқуқий ҳужжатлар орқали ёки қайси давлат орган вакиллари томонидан назорати олиб бориш ҳозирги кунда муқобил молия бозорининг энг долзарб масалаларидан бири бўлиб турибди.

Америка ва Осиё давлатлари мисолида амалий маълумотлар таҳлил қиладиган бўлсак, 278.1 миллиард долларга яқин муқобил молия бозорини жуда жозибадорлигини кўриш мумкин.

Дунё бўйлаб краудфандинг молиялаштиришни тартибга солувчи қонуний ҳужжат биринчи бўлиб Испания ҳукумати томонидан қабул қилинган. Ушбу қонун ҳужжатга асосан ҳар бир Испания фуқароси краудфандинг лойиҳасига 3 минг евродан ортиқ сармоя кирита олмайди ва краудфандинг лойиҳанинг муаллифи 1 миллиондан ортиқ евро пул маблағини жалб эта олмайди.

Краудфандинг ватани бўлмиш АҚШ ижтимоий аҳамиятга эга ва қизиқарли лойиҳаларни молиялаштиришда краудфандинг ривожлантириш учун қонун ҳужжатлари қабул қилинмоқда. Барак Обама томонидан 2012 йил 5 апрелда “JOBS” акти қабул қилинди. “JOBS” акти стартаплар учун бошланғич молиялаштириш ҳақидаги биринчи қонун ҳужжат эди.



**2 – расм Осиё ва Тинч океани муқобил молия бозорининг 2018 йилдаги умумий ҳажми[8]**

Хитой Қимматли Қоғозлар Комиссияси (SAC - Standardization Administration of China) томонидан 2014 йил декабрда ўзининг краудфандинга оид дастлабки лойиҳа ва ҳужжатлар тўпламини эълон қилди. Хусусан SAC томонидан эълон қилинган ҳужжатда краудфандинга кимлар жалб этилиши мумкинлиги, қайси платформаларга рухсат берилиши, молиявий чекловлар ва бошқа муаммолар юзага келиши ва уларнинг ечимларини ўз ичига олган.

### **ХУЛОСА ВА ТАКЛИФЛАР**

Ўзбекистонда бу соҳада илк қадамни эса ПҚ-3832“Ўзбекистон Республикасида рақамли иқтисодиётни ривожлантириш тўғрисида” қонунида ўз аксинитопган. Яъни рақамли иқтисодиётни янада ривожлантириш бўйича энг муҳим вазифаларидан бири деб краудфандинг (жамоавий молиялаштириш), технологияларини жорий этиш ва ривожлантириш ҳам назарда тутилган.

Хулоса ва таклиф бўйича, шу фикрларга келиш мумкинки, Ўзбекистонда краудфандингни ривожлантиришнинг асосий афзалликлари куйидагилардан иборат бўлади:

- Инновацион ечимлар ва стартапларни қўллаб-қувватлаш, уларни бошланғич жараёнда молиялаштириш;

- Лойиҳаларни давлат томонидан молиялаштиришнинг очиқ ва самарали механизмини яратиш;

• Барча учун тенг шартлар — фойдаланувчилар лойиҳага ўз ихтиёрлари билан пул берадилар, ҳеч ким бунинг учун имтиёзга эга бўлмайди;

• Йиғимларнинг шаффофлиги — маблағ тўплашни истовчилар лойиҳа учун қанча маблағ зарурлигини маълум қилишади. Лойиҳа учун қанча пул йиғилганлигини ҳаммакўриб туради.

Ўзбекистонда муқобил молиялаштириш бозорини ривожлантириш моҳияти иқтисодий тимизнинг асосий муаммоларини қисман ҳал этиш учун катализатор бўлиши мумкин. Биринчидан у молиялаштиришга муҳтож бўлган лойиҳалар ҳам, инвестиция объектлариникидирувчилар учун ҳам рағбатлантирувчи функцияни амалга оширадиган платформаларнинг инфраструктуравий ролига боғлиқдир.

Краудплатформалар кичик ва ўрта бизнес корхоналар бозорини янада ривожлантиришга ва қупайишига ёрдам беради, шунинг учун муқобил молиялаштириш ривожлантириш янги иш ўринларини шакллантиришга ва ишсизлик муаммосини ҳал қилишга олиш келади

Шуни алоҳида таъкидлаб ўтиш керакки, бизнес ёки бирон бир ғояни бу усулда молиялаштириш бюджет маблағларидан ажратмалар талаб қилмайди ва харажатларини кўпайтирмайди ва бу ҳам иқтисодийда ижобий хусусиятга эга ҳолатдир. Бошқа томондан, ушбу муқобил молия бозори инструментларидан бири булган краудфандинг кичик корхоналар учун қизиқарли бўлиб қўшимча маблағ тўплашга имконини беради.

Ижтимоий ва нотижорат мақсадлар билан бир қаторда, краудфандинг бизнес лойиҳарини молиялаштиришнинг муқобил шакли бўлиш учун жуда катта салоҳиятга эга.

### **Фойдаланилган адабиётлар**

1. Otl'yanska H.A. Perspektivy ta mozhlyvostizastosuvanniakraudfandynhu v investytsiiniidiialnostipidpriemstvUkrainy [The prospects and possibilities of application of crowdfunding in the investment activity of the enterprises of Ukraine] // Problemyekonomiky. – № 2, 2017. – S. 276-281.
2. Peter Baeck, Liam Collins, Bryan Zhang «Understanding alternative finance. The UK Alternative Finance Industry Report 2014»; University of Cambridge; Nesta; 2014.
3. Belleflamme, P.; Lambert, T.; Schwienbacher, A. Crowdfunding: Tapping the Right Crowd. J. Bus. Ventur. 2014. 29. page 585-609
4. CarlaMartínez-Climent, Ricardo Costa-Climent “Sustainable Financing through Crowdfunding” [www.mdpi.com/journal/sustainability](http://www.mdpi.com/journal/sustainability)
5. Панова Е.А. Краудфандинг как альтернативный инструмент финансирования малого и среднего бизнеса // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24, № 4. – С. 238 – 250.

6. Jinwook Chung Long-term Study of Crowdfunding Platform: Predicting Project Success and Fundraising Amount [Electronic resource] // DigitalCommons@USU | Utah State University Research. – 2015
7. TheAmericasAlternativeFinanceIndustryReportT.ZieglerE.J. Reedy Cambridge centre for alternative Finance 2014-2017UK
8. The 2nd Asia Pacific RegionAlternative Finance Industry Report T.ZieglerE.J. Reedy Cambridge centre for alternative Finance 2014-2017UKSeptember 2018.
9. ДиссертацияК.Е.Мануйлова: “Теоретические аспекты оценки влиянияфинансового рынка на экономический рост в современных условиях”.
10. Jumpstart Our Business Startups Act (JOBS)
11. <http://piterhandra.livejournal.com/>
12. <https://fishki.net/2134193-15-samyh-uspeshnyh-kraudfandingovyh-proektov-v-istorii-kikstartera.html>
13. <http://uk.businessinsider.com/cambridge-report-uk-alternative-finance-altfi-worth-46-billion-in-2016-2017-12>