ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКДА КРАУДФАНДИНГ ИМКОНИЯТЛАРИ

Фарход Муротович Мулайдинов
Қўқон университети, Бизнес кафедраси мудири
ferghanasoft@gmail.com

АННОТАЦИЯ

Ушбу мақолада замонавий иқтисодиёт сифатида эътироф этилаётган - рақамли иқтисодиёт шароитида кенг қўлланиб келинаётган краудфандинг технологиялари ҳақида маълумотлар келтирилган. Шунингдек, краудфандингнинг бугунги кундаги аҳамияти, турлари, Дунё ва МДҲдаги йирик краудфандинг платформалари, унинг бозор капитализацияси ҳамда ўсиб бориш тенденциялари ҳақида сўз юритилган.

Калит сўзлар: рақамли иқтисодиёт, краудфандинг, замонавий технологиялар, краудфандинг платформалари, кичик бизнес, тадбиркорлик

ABSTRACT

The article provides information on crowdfunding technologies that are widely recognized in the modern economy - the digital economy. They also discussed the current importance and types of crowdfunding, the largest crowdfunding platforms in the world and the CIS, their market capitalization and growth trends.

Keywords: digital economy, crowdfunding, modern technologies, crowdfunding platforms, small business, entrepreneurship

КИРИШ

Замонавий дунё кундан-кунга ахборот-коммуникация технологиялари ёрдамида шиддат билан ривожланиб бормоқда. Кундан-кунда янги техноологияларни пайдо бўлиши кичик бизнес ва тадбиркорликни янгича кўринишларини юзага келтирмоқда ва рақамли иқтисодиётни кенг кўлам ёзишига, жамиятни янада тараққий этишига кўмаклашиб келмоқда. Ана шундай технологиялардан бири бу – краудфандингдир.

АДАБИЁТЛАР ТАҲЛИЛИ ВА МЕТОДОЛОГИЯ

Краудфандинг (инг. crowd fundings crowd – «оломон»; funding - «молиялаштириш») компаниялар капиталлашувини ошириш инновацион технологияси ҳисобланади. Краудфандинг технологияси лойиҳани амалга

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

ошириш учун кенг доирадаги одам (инвестор)ларнинг маблағларини жалб қилишга асосланган. Уларда қизиқиш уйғотган ғоя муаллифларини қўллаб-қувватлаш учун пул ёки бошқа манбаларни ихтиёрий равишда бирлаштирадилар. Интернет коммуникациялари бундай краудфандингни ташкил қилиш учун идеал майдон эканлиги исботланди. Краудфандингнинг биринчи муваффақиятли намуналари мусиқа саноатида бўлиб, у ерда мухлислар севимли қўшиқчиларидан янги трекларни чиқариш учун пул йиғишган. Ушбу самарали технология пайдо бўлиши туфайли бизнес нафақат инвестиция лойиҳаларига пул маблағлари жалб қилиш, балки уларни илгари суриш имкониятига ҳам эга бўлди.

Қоида тариқасида краудфандинг лойиҳаси учун инвестицияларнинг маълум бир тугаш санаси белгиланади. Муаллиф ёки муассис шу вақт ичида тўплаши керак бўлган миқдордаги маблағни ҳам кўрсатади. Краудфандинг принципи - барча пул оқимларининг шаффофлиги. Инвестор (бекер - қўллаб-қувватловчи) пуллари қаерга ва қанча миқдорда кетганлигини тушуниши керак. Бунинг эвазига у лойиҳанинг келажакдаги фойдасининг бир қисмини ёки тўлиқ киритилган маблағни олади. Баъзи лойиҳалар ҳайр-эҳсонларни ўз ичига олади.

Одатда стартапни бошлаш ҳақида гап кетганда краудфандинг ишлатилади. Ушбу маблағ йиғиш усули хайрия, маърифий, экологик лойиҳалар ва бошқа спектрдаги онлайн платформалар, масалан, онлайн оммавий ахборот воситалари учун ҳам жавоб беради. Сўнгги йилларда лойиҳалар муаллифлари шахсий мақсадлари учун фаол равишда пул йиғишмоқда.

Хозирги кунда маблағ йиғиш усули сифатида краудфандинг Интернет муҳитида оммалашганига қарамай, у 100 йил олдин ишлатила бошланди. Қизиғи шундаки, маълум бўлган биринчи мисоллардан бири рус тарихи билан боғлиқ. 1912 йилда Турнаево қишлоғи аҳолиси ўз пуллари ва қўшни қишлоқлар аҳолиси маблағларини бирлаштириб, Сибирда биринчи Серафим черковини қуришни бошладилар. Жамоат учун жами 12 мингга яқин қирол рубли ёки замонавий нархларда ₽7,2 миллион йиғилган. Аслида халқимизда тарихдан буюк бунёдкорлик ишлари хашар йўли билан ҳудди шу тарзда амалга ошириб келинганини инобатга оладиган бўлсак, демак кроудфандинг аслида бизда бундан бир неча аср илгари йўлга қўйилганига гувоҳ бўламиз.

Бироқ, «краудфандинг» атамаси 2006 йилда пайдо бўлди ва унинг муаллифи журналист Жефф Хоу ҳисобланади.

Онлайн краудфандингнинг биринчи мисоли 1997 йилда Мариллион рок-гуруҳининг гастроль сафари учун маблағ йиғиш эди. Мухлислар ушбу акцияни Қўшма Штатлар бўйлаб мусиқачиларнинг ҳеч қандай чақирувисиз ташкил

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

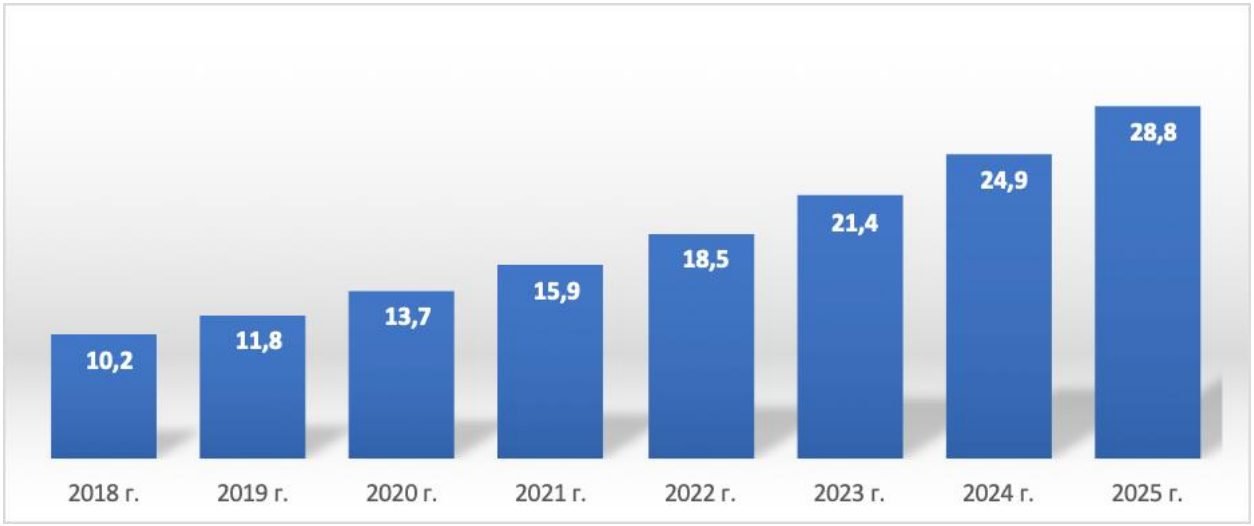
этишди. Улар 60 минг доллар йиғишди. Кейинчалик Мариллион ушбу пулга ўзларининг бир қанча альбомларини ёзиб олди ва тарғиб қилди.

Краудфандинг бозори ҳажми бўйича етакчилар Хитой, Япония, Жанубий Корея ва АҚШ бўлиб, бу эрда инвестициялар бозоридаги бундай инвестицияларнинг улуши 2% дан 5% гача. Россияда у ҳозиргача атиги 0,15% га етди.

Краудфандингнинг соддалиги ва самарадорлиги ушбу технологияни бошқа соҳаларда, шу жумладан стартапларни молиялаштиришда кенг қўлланилишига туртки берди.

2006 йил краудфандинг бозори атиги 880 млн доллар деб баҳоланган, 2015 йил якунларига кўра краудфандингнинг капиталлашуви 16 млрд долларни ташкил қилди. Ҳар бир краудфандинг платформаси у ёки бу сегментга: мусиқий, ижодий, IT, дастурий таъминот, ижтимоий ва бошқа лойиҳаларга ихтисослашади.

Бугунги кунга келиб, краудфандинг туфайли Oculus Rift виртуал ҳақиқат эшитиш воситаси, биринчи Bluetooth карнайлари ва Pebble ақлли соатлари каби бир қатор йирик ва муваффақиятли тижорат лойиҳалари пайдо бўлди. Дунёда краудфандингнинг ўсиш суръати йилига ўртача 16 фоизга ўсиши кутилмоқда ва 2025 йилда уларнинг умумий ҳажми 28,8 миллиард долларни ташкил этади.



Жаҳон краудфандинг бозори динамикаси, млрд. АҚШ доллари
Манба: QYResearch

Лойиҳани қўллаб-қувватловчилар у ёки бу фойда олишларини ёки унга бепул сармоя киритишни кутишлари мумкин. Таъсисчининг улар билан қандай тўлашига қараб, краудфандингнинг бир неча асосий турлари мавжуд:

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

1. хайр-эҳсонлар ёки донате лар асосида (Donation based Crowdfunding) - ушбу турдаги маблағ фақат нотижорат ва шахсий лойиҳалар учун мўлжалланган;
2. ҳақ эвазига (Rewards based Crowdfunding) - лойиҳа иштирокчилари қимматбаҳо совғаларни олишади; сотишдан олдинги босқичдаги лойиҳалар учун долзарб;
3. қарз капиталини жалб қилиш билан (Debt based Crowdfunding) - лойиҳа фойдасининг фоизида қайтариб бериш эвазига сармоялар;
4. акция эвазига (Equity based Crowdfunding) - лойиҳадаги улуш эвазига пул; иштирокчиларнинг янада жиддий сармояларини ўз ичига олади;

Аниқ миқдордаги янги крипто валютаси бирликлари (ICO) эвазига - бошланғич корхоналар ўзларининг крипто валюталарини чиқарадилар ва Битсоин ёки Ethereum каби бошқа машҳурларга алмашадилар.

Россия Банки краудфандингнинг тўрт турини ажратиб кўрсатди:

- ✓ p2p кредитлаш, ҳам инвестор, ҳам қарз олувчи жисмоний шахслар бўлса;
- ✓ p2b-кредит бериш, агар инвестор жисмоний шахс бўлса, қарз олувчи юридик шахс ҳисобланади;
- ✓ b2b кредит бериш, агар инвестор ҳам, қарз олувчи ҳам юридик шахс бўлса;
- ✓ rewards-краудфандинг, молиявий бўлмаган мукофотлар учун лойиҳалар учун маблаг ъйиғилганда.

МУҲОКАМА ВА НАТИЖАЛАР

Юқоридагилардан ва қўшимча равишда краудфандингни ривожлантиришнинг асосий йўналишлари ва тенденциялари қуйидагиларни келтириш мумкин:

• Хайрия ва нотижорат ташкилотларнинг фаолияти: даволаниш учун ўз маблағлари етишмаётган одамларга ёрдам бериш, табиатни муҳофаза қилиш соҳасидаги лойиҳаларни амалга ошириш ва бошқалар.

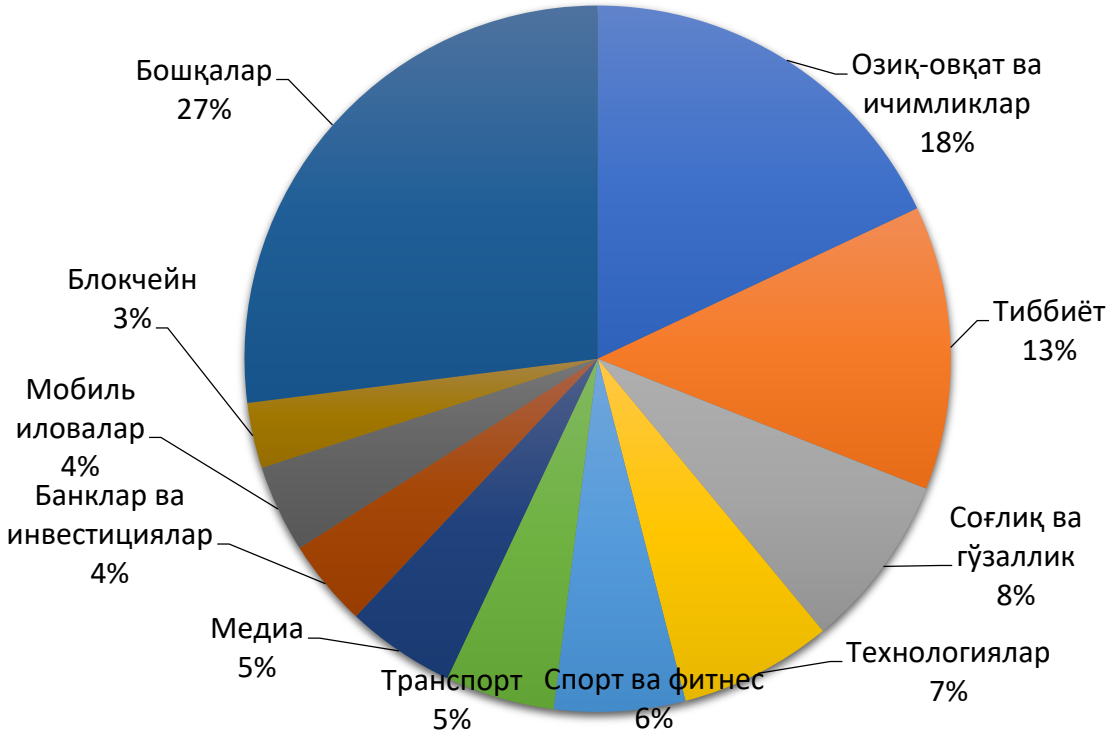
• краудфандинг механизмларидан фойдаланган ҳолда стартапларга инвестицияларни жалб қилиш;

• Блокчейн технологияларини жорий этиш: манипуляциядан ҳимояланган маблағларни йиғиш ва улардан фойдаланиш жараёнини янада шаффоф қилишга имкон беради;

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

• кўчмас мулк лойиҳаларини молиялаштириш учун краудфандингдан фойдаланиш. Банкларнинг паст ёки салбий фоиз ставкалари шароитида бундай лойиҳалар инвестицияларнинг энг жозибали ва ишончли йўналишларидан бири ҳисобланади.

Кичик ва ўрта бизнес учун краудфундинг венчур капитал фондлари ёки “фаришта” инвесторларидан маблағ жалб қилишнинг муносиб альтернативасига айланмоқда. 2019 йилда маблағ йиғиш бўйича етакчилар озиқ-овқат ва ичимликлар, дори-дармонлар, соғлиқ ва гўзаллик каби соҳалар эди.



Краудфандинг орқали жалб қилинган маблағларни ишга туширишнинг асосий стартап йўналишлари

Манба: startengine.com

Асосий мақсад лойиҳани амалга ошириш эмас, балки шунчаки пул йиғиш бўлганида, венчур капиталистлар томонидан кўплаб фирибгарликлар содир бўлганлиги краудфандинг учун жиддий муаммо эди. Шунга қарамай, глобал краудфандинг бозори ривожланмоқда, соҳани давлат томонидан тартибга солиш яхшиланмоқда ва инвесторларнинг тажрибаси ўсиб бормоқда. Узоқ муддатли истиқболда ушбу восита анъанавий венчур капитал қўйилмалари учун тобора жиддий рақобатга айланиб боришини кутиш мумкин.

Краудфандинг платформалари. Краудфандинг махсус платформаларда амалга оширилади. Пул йиғишни бошлаш учун сиз лойиҳанинг ўзига хос

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

хусусиятларига жавоб берадиган мос сайтни танлашингиз керак. Платформа ҳар бир муаллиф билан шартнома тузади. Шу билан бирга, таъсисчилар ва қўллаб-қувватловчиларнинг барча ҳаракатлари амалдаги қонунчилик нормаларига мос келиши керак.

Бундан ташқари, пулсиз қолмаслик учун платформа қоидаларини диққат билан ўқиб чиқишингиз керак. Гап шундаки, уларнинг баъзилари "ҳаммаси ёки ҳеч қайси" сиёсатига амал қилишади. Бу шуни англатадики, агар лойиҳа асосчиси маълум бир санага қадар маълум миқдорда маблағ йиғишни мақсад қилган бўлса, лекин уни бажара олмаса, у ҳеч қандай пул ололмаслиги мумкин.

Шунингдек, эълон қилинган маблағларнинг камида 50 фоизини тўплашингиз керак бўлган сайтлар мавжуд. Аммо, бу ҳолда, лойиҳа асосчиси учун комиссия 100% дан юқори бўлади.

Лойиҳа бундай чекловларни қўймайдиган платформада жойлашган бўлса ҳам, белгиланган мақсадга эришиш имкониятини мустақил равишда баҳолаш керак. Бу ерда гап мукофот ёки пулни қайтариб берувчиларга пулни қайтаришни ўз ичига олган лойиҳалар ҳақида бормоқда.

Шунингдек, танланган сайт қанча вақтдан бери мавжуд бўлганлиги, унинг обрўси ва қанча муваффақиятли лойиҳалар амалга оширилганлигини билиш фойдалидир. У ерда ўз лойиҳаларини жойлаштирган бошқа муассислар билан боғланишга уриниб кўришингиз мумкин.

Қуйида краудфандинг соҳасида энг катта бозор улушига эга бўлган 30 та мамлакатни кўрсатадиган жадвални топасиз. Жадвалда тадқиқотда иштирок этган барча 171 мамлакат / ҳудудларнинг маълумотларидан ташкил топган дунёнинг жами краудфандинг маблағлари ҳажми ҳам мавжуд. Ушбу мақолада илгари айтиб ўтилганидек, глобал краудфундинг бозори молиялаштириш ҳажмининг -27,3 фоизга пасайганини кўрди, 2017 йилда 419 миллиард доллардан 2018 йилда 304,5 миллиард долларга тушди. Аммо, бундан олдин ҳам муҳокама қилинганидек, Хитойни маълумотлардан ташқари, бу пасайиши 2018 йилда краудфандинг ҳажмининг 48,3% глобал ўсишига айланади.

Жадвал Cambridge Centre for Alternative Finance нинг маълумотларига асосланган ва қавс ичидаги рақам 2017 йилги рейтингни билдиради.

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

Global Top 30 Crowdfunding Volume by Country				
Country	Rank	Volume ($)	Market Share	Yearly Growth Rate
China	1 (1)	215,396,387,848	70.73%	-39.88%
United States	2 (2)	61,134,356,480	20.07%	42.93%
United Kingdom	3 (3)	10,367,889,408	3.40%	32.04%
Netherlands	4 (10)	1,806,298,624	0.59%	480.72%
Indonesia	5 (30)	1,451,228,928	0.48%	1711.43%
Germany	6 (8)	1,276,201,472	0.42%	92.90%
Australia	7 (4)	1,166,546,048	0.38%	1.57%
Japan	8 (9)	1,074,756,864	0.35%	208.26%
France	9 (7)	933,132,928	0.31%	26.98%
Canada	10 (6)	909,255,296	0.30%	4.80%
South Korea	11 (5)	753,380,992	0.25%	-33.32%
Israel	12 (New)	725,827,200	0.24%	145.21%
Brazil	13 (12)	672,192,768	0.22%	149.30%
India	14 (13)	547,428,160	0.18%	103.82%
Italy	15 (15)	532,583,424	0.17%	99.16%
Singapore	16 (18)	499,653,248	0.16%	162.12%
Spain	17 (20)	419,040,224	0.14%	134.99%
Finland	18 (16)	379,191,529	0.12%	73.44%
Poland	19 (23)	333,293,184	0.11%	110.55%
Sweden	20 (17)	298,038,528	0.10%	36.58%
Chile	21 (22)	289,255,456	0.09%	91.95%
New Zealand	22 (14)	276,205,248	0.09%	5.57%
Latvia	23 (26)	254,535,808	0.08%	148.45%
Mexico	24 (21)	233,390,656	0.08%	54.47%
Georgia	25 (19)	193,016,992	0.06%	0.25%
Colombia	26 (New)	192,467,200	0.06%	280.15%
Armenia	27 (New)	184,032,032	0.06%	8227.24%
Estonia	28 (28)	159,526,080	0.05%	76.72%
Peru	29 (New)	158,461,440	0.05%	441.40%
Denmark	30 (New)	144,745,360	0.05%	232.98%
Total Market Volume (all countries)		304,531,530,000		-27.32%

P2PMarketData

Дунёдаги Топ 30 давлат

Россияда краудфандинг. Россияда 26 та расмий краудфандинг платформаси (2021 йил май ойи холатига) мавжуд. 2019 йилдан бошлаб ушбу соҳани тартибга солувчи 259-ФЗ ёки «Закон о цифровых активах» қонуни амал қилмоқда. Малакасиз инвесторлар лойиҳага ₽5 мингдан - 600 минггача, профессионал инвесторлар эса чексиз миқдорда маблағ киритишлари мумкин.

2020 йилда бундай платформалардан фойдаланган ҳолда амалга оширилган битимларнинг умумий ҳажми 7 миллиард рублдан ошди, шу билан бирга маблағларнинг 60 фоиздан кўпроғи краудфандинг орқали жалб қилинди, бу пайтда юридик ва жисмоний шахсларга қисқа муддатли кредитлар берилди.

Россиядаги машҳур краудфандинг платформалари.

Planeta.ru (2012) - мамлакатдаги энг йирик краудфандинг платформаси. У тижорат лойиҳалари ва сиёсий тадбирлар учун маблағ йиғиш билан шуғулланмайди. Одатда Planeta.ru ижодий ва хайрия лойиҳалари учун маблағ излайди. Айтганча, унинг биринчи лойиҳаси «Би-2» янги студия альбомини ёзиш учун маблағ йиғиш эди. Сайт "камида 50%" тамойили асосида ишлайди. Агар фирибгар эълон қилинган сумманинг ярмини йиғса ва мажбуриятларнинг

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

бажарилишини кафолатласа, сайт 15% миқдорида комиссия олади, аммо агар маблағ йиғиш 100% ёки ундан ортиқ бўлса, унда 10%. Тасдиқланган хайрия фондлари билан ишлашда сайт "тўпланган ҳамма нарсани қолдиринг" тамойили асосида ишлайди. Planeta.ru-ning ўз онлайн-дўкони ҳам мавжуд.

2020 йилда Planeta.ru афсонавий «Кино» гуруҳининг 30 йил ичидаги биринчи концертини ташкил этиш учун маблағ йиғди

Boomstarter (2012) - бу бизнес лойиҳалар, технологиялар, ижодий ва ижтимоий ташаббусларни молиялаштириш учун мамлакатнинг энг йирик платформаси. Бу Kickstarterнинг маҳаллий ҳамкасби ҳисобланади. Сайт "ҳамма ёки ҳеч нарса" схемаси бўйича ишлайди. Бундай ҳолда, муаллиф ўз лойиҳаси мақсадига эришган тақдирдагина пул олади. Платформада потенциал муваффақиятли лойиҳаларга ёрдам берадиган кураторлар ишлайди. Эълон қилинган миқдорнинг 1063 фоизини йиғган сайтнинг энг машҳур лойиҳаси "28 Панфиловлар" фильми эди.

Kroogi (2007) - бу энг қадимги краудфандинг платформаси, агар контент аллақачон мавжуд бўлса, ижодий лойиҳаларни ўтказиш учун мос келади. У 15 фоизли комиссия билан "тўла, қанча зарур деб ҳисобласанг" схемаси бўйича ишлайди. Сайтда Борис Гребеншчиков ва «Аквариум» ва бошқа мусиқачиларнинг альбомлари жойлаштирилди. Сизнинг материалингизни бепул юклаб олишни тақиқлаш ёки аксинча, мукофот олиш имкониятидан бутунлай воз кечиш мумкин. 2018 йилдан бери ишламаяпти.

Поток (2015) - бу мамлакатдаги энг йирик p2b кредитлаш платформаси. Кичик корхоналар ривожланиш кредитини инвесторлардан олишлари мумкин. Сармоя киритиш имконияти нафақат жисмоний шахслар, балки якка тартибдаги тадбиркорлар ва компаниялар учун ҳамдир. Платформани Альфа-Банк ишга туширди.

Город денег (2014) - хусусий инвесторлар томонидан кичик ва ўрта бизнесни кредитлаш учун платформа. Қўллаб-қувватловчилар қизиқарли лойиҳаларни танлайдилар ва улардан кредит олишни таклиф қиладилар. Таъсисчилар электрон савдо натижаларига кўра инвесторларнинг энг яхши таклифларини танлашлари мумкин. Сайт комиссияси 3% дан 6% гача.

Халқаро краудфандинг платформалари

Лойиҳангизни тарғиб қилиш учун сиз рус ва чет эл платформаларидан фойдаланишингиз мумкин. Мана, энг катталаридан баъзилари:

Kickstarter (2009) - биринчи оммабоп краудфандинг платформаси бўлиб, унинг яратувчилари «краудфандинг» атамасини оммалаштиришган. Ижодий, илмий ва ишлаб чиқариш соҳаларида тижорат лойиҳалари учун жавоб беради.

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

Бу катта аудиторияга эга бўлган энг катта платформадир ва пул йиғиш нисбатан осон. Бироқ, барча лойиҳалар платформага мос келмайди ва улар инглиз тилида тавсифланиши ёки инглиз тилида сўзлашадиган аудитория учун бажарилиши керак. Бундан ташқари, агар лойиҳада керакли миқдор йиғилмаган бўлса, у ҳолда пул маблағларни қайтариб берувчиларга қайтарилади.

Kickstarter тарихидаги энг муваффақиятли лойиҳа - Pebble Time нинг «ақлли» соатларини чиқариш учун маблағ йиғиш. Бир ой ичида муассислар платформада 20 миллион доллардан кўпроқ маблағ тўпладилар

Indiegogo (2008) - бу ижодий, хайрия лойиҳалари ва ҳатто шахсий мақсадлари учун мос платформа. Таъсисчининг ўзи йиғган маблағни тўлиқ олиши мумкин. Бироқ, платформа 9% гача жиддий комиссияни олади. Барча лойиҳалар инглиз тилида ҳам тақдим этилиши керак.

Patreon (2013) - обуначиларга ўзларининг каналларига обуна тўлаш орқали севимли блоггерлари, мусиқачилари, подкастерлари ва рассомларини молиявий қўллаб-қувватлашга имкон берувчи платформа. 5% комиссия сайтни ўзи қўллаб-қувватлаш учун кетади.

AngelList (2010) - бу стартаплар ва бизнес фаришталари учун энг таниқли платформа. ИТ-лойиҳалар учун жавоб беради. Шунингдек, бўш иш ўринлари ҳақида маълумот ва таъсисчилар тўғрисида умумий маълумотлар мавжуд. Ҳам капитал модели, ҳам капитал краудфандингидан фойдаланиш мумкин. Сайтнинг таниқли фойдаланувчиларидан бири Uber эди.

Crowdfunder (2011) - мукофотлаш тизимида ишлайдиган платформа. Ижодий ва қизиқарли бизнес ғоялар, шунингдек, аниқ мақсадларга эга бўлмаган стартаплар учун жавоб беради. Муваффақиятли тўпламдан олинган комиссия 5%.

ХУЛОСА

Хулоса ўрнида шуни айтишимиз мумкинки, Краудфандинг платформалари туфайли кичик бизнес интернет орқали капиталга йўл топди. Oculus Rift ва Pebble Watch – бу моделнинг биринчи қадамлари. Лекин аввалгидек, қатнашчилар капитални тўғридан-тўғри харид қила олмайди. АҚШда стартапларга кўмаклашиш ҳақида янги қонун майда инвесторларга бевосита краудфандинг кампаниялари орқали маблағ киритишга имкон беради, лекин инвесторлар ва тадбиркорларга бунинг учун аввалгидек Kickstarter ёки Indiegogo каби воситачилар ҳамда анъанавий тўлов усули, одатда банк карталари PayPal зарур. Воситачи бу ишларнинг ҳаками ҳисобланади, жумладан, кимга нима тегишли эканлигини ҳал қилади.

ISSN: 2181-1385
Scientific Journal Impact Factor (SJIF) 2021: 5.723
DOI: 10.24412/2181-1385-2021-4-23-32

Блокчейнда акциядорлаштириш (бу бир вариант) ушбу концепцияни ривожлантиради. Энди компаниялар «блокчейнда» молиялаштириш тўплаши, компаниянинг моддий қийматларига мос келадиган токенлар ёки виртуал қимматли қоғозлар чиқариши мумкин. Улар акциялар, облигациялар ёки Augur билан боғлиқ ҳолатда бўлгани каби, уларнинг эгаларига компания қайси башорат бозорларини очишини ҳал қилиш ҳуқуқини берган ҳолда платформада котировка қиладиган бозор қатнашчилари позицияларини акс эттириши мумкин. Ethereum олдиндан берилган буюртмалар бўйича ўз токени, ether сотиш учун тамомила янги блокчейн ривожлантиришни молиялаштириб, янада катта муваффақиятга эришди. Ҳозирда Ethereum – узунлиги бўйича иккинчи ва ривожланиш суръати бўйича биринчи ўринда турадиган оммавий блокчейн ҳисобланади. Augur краудфандингида инвестициялар ўртача суммаси 750 долларни ташкил қилди, лекин 1 доллар ёки ҳатто 10 центлик минимал обуналарни тасаввур қилиш қийин эмас. Дунёда исталган киши – ҳатто аҳолининг энг қашшоқ қатламлари ва энг узоқ минтақалар аҳолиси ҳам – фонд бозориниг инвесторига айланиши мумкин.

REFERENCES

1. Mulaydinov, F. (2021). Digital Economy Is A Guarantee Of Government And Society Development. Ilkogretim Online, 20(3), 1474-1479.
2. Farkhod, M., Azadkhon, K., Gulkhon, M., Oybek, A. Advantages of the transition to a digital economy in the innovative development of Uzbekistan. Journal of Advanced Research in Dynamical and Control Systems, Volume 12, Issue 6, 2020, Pages 1226-1232.
3. Butaboyev, M., Urinov, A., Mulaydinov, F., & Tojimatov, I. Digital economy.
4. TURSUN, S., TUYCHIEVICH, B. M., & MUROTOVICH, M. F. Effects of the Global Crisis on the Economy of Uzbekistan During the Coronovirus Pandemidia and Measures to Ease IT. JournalNX, 6(05), 277-280.
5. Farxod Murotovich Mulaydinov, Botirjon Odil o'g'li Rajabboyev
6. Mulaydinov, F. M. (2019). Econometric Modelling of the Innovation Process in Uzbekistan. Форум молодых ученых, (3), 35-43.
7. Farkhod, M. (2020). Econometric Modelling of the Innovation Process in Uzbekistan. International Journal of Psychosocial Rehabilitation, 24(02).
8. Горовик, А. А., Мулайдинов, Ф. М., & Лазарева, М. В. (2018). Дистанционное образование как необходимое средство обучения в условиях современной экономики узбекистана. In Цифровой регион: опыт, компетенции, проекты (pp. 122-125).