



Increasing trust in crowdfunding platforms – guarantee of funding of business projects

Aminjon KALANDAROV¹

Tashkent State University of Law

ARTICLE INFO

Article history:

Received December 2022

Received in revised form

15 December 2022

Accepted 20 January 2023

Available online

15 February 2023

Keywords:

crowdfunding,
platform,
alternative financing,
trust of potential investors.

ABSTRACT

Crowdfunding can be an important alternative financing method for small businesses, start-ups, and non-profit organizations. But trust in these platforms needs to be built before potential users decide to use crowdfunding, and so far, there has been no detailed analysis of how crowdfunding platforms build trust among users. A comparative analysis of crowdfunding platforms reveals a diversity of organizational practices aimed at ensuring four levels of trust: trust in the platform, the project, the users, and the concept of crowdfunding as a whole.

2181-1415/© 2023 in Science LLC.

DOI: <https://doi.org/10.47689/2181-1415-vol4-iss1/S-pp136-141>

This is an open access article under the Attribution 4.0 International (CC BY 4.0) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.ru>)

Kraudfanding platformalariga ishonchni oshirish – tadbirkorlik loyihalarini moliyalash kafolati

ANNOTATSIYA

Kalit so'zlar:

kraudfanding,
platforma,
alternative moliyalashtirish,
potensial investorlar
ishonchi.

Kraudfanding kichik tadbirkorlik, startaplar va notijorat tashkilotlar uchun muhim alternativ moliyalashtirish usuli bo'lishi mumkin. Ammo potensial foydalanuvchilar kraudfandingdan foydalanishga qaror qilishdan oldin ushbu platformalarga ishonchni mustahkamlash kerak va hanuzgacha kraudfanding platformalari foydalanuvchilarda ishonchni qanday oshirishi batafsil tahlil qilinmagan. Kraudfanding platformalarning qiyosiy tahlili to'rt darajada ishonch hosil qilishga qaratilgan tashkiliy amaliyotlarning xilma-xilligini ochib beradi: platformaga, loyihaga, foydalanuvchilarga va umuman olganda kraudfanding tushunchasiga ishonch.

¹ Teacher, Business Law Department, Tashkent State University of Law.

Повышение доверия к краудфандинговым платформам – гарантия финансирования бизнес-проектов

АННОТАЦИЯ

Ключевые слова:

краудфандинг,
платформа,
альтернативное
финансирование,
доверие потенциальных
инвесторов.

Краудфандинг может быть важным альтернативным методом финансирования для малого бизнеса, стартапов и некоммерческих организаций. Но доверие к этим платформам необходимо завоевать, прежде чем потенциальные пользователи решат использовать краудфандинг, и до сих пор не проводилось подробного анализа того, как платформы краудфандинга вызывают доверие среди пользователей. Сравнительный анализ краудфандинговых платформ выявляет разнообразие организационных практик, направленных на обеспечение четырех уровней доверия: доверия к платформе, проекту, пользователям и концепции краудфандинга в целом.

Kraudfanding (crowdfunding) – bu Internetdagi maxsus platformalarda katta auditoriya (omma)dan mablag' to'plash imkonini beruvchi onlayn moliyalashtirish manbai. Kraudfanding platformasi innovatsion jarayonlarni xalq tomonidan moliyalashtirishdagi zamonaviy mexanizm sifatida namoyon bo'ladi. U nega aynan innovatsion jarayonlarni moliyalashtirishda qo'l kelishi mumkin? Sababi, u jismoniy shaxs tomonidan mavjud bo'lmagan mahsulot yoki xizmatni moliyalashtirishda yuqori tavakkalchilikka qo'l uradi. Natijada, yaratilishi mumkin bo'lgan mahsulotni ishlab chiqarish va amaliyotga tatbiq etish ehtimolligi ko'p hollarda iste'molchi (xalq)ga bog'liq bo'lib qoladi [1].

Kraudfanding ortidagi asosiy g'oya foydalanuvchilarni, ya'ni mablag'ga muhtoj bo'lganlarni, o'z loyihalarni onlayn kraudfanding platformalari orqali taqdim etish orqali hissa qo'shmoqchi bo'lganlar bilan birlashtirishdir. Kraudfanding platformalarida ikki tomon ishtirok etadi: moliyalashtirishni so'ragan kompaniya tashkilotchilari yoki tashabbuskorlar (masalan, tadbirkorlar, nodavlat tashkilotlar, notijorat tashkilotlar) va loyihalarni moliyalashtiruvchi tarafdorlar yoki donorlar.

Kraudfanding va muqobil moliyalashtirishning boshqa turlari "keyingi katta investitsiya tendensiyasi" hisoblanadi, bu oxir-oqibat moliyalashtirishning an'anaviy shakllarini siqib chiqaradi [2]. Ammo kraudfanding potentsialiga qaramay, uning mashhurligi va qo'llanilishi har xil. Kraudfanding hali ham ba'zida xavfli moliyalashtirish varianti sifatida qaraladi. Ko'plab kraudfanding kampaniyalari (crowdfunding campaign) potentsial investorlarni ishonтира olmaydi va tadbirkorlar mablag' yo'qotishdan qo'rqib kraudfandingdan qochishlari mumkin [3]. Zero, kraudfanding texnologik platforma orqali begonalar o'rtasidagi o'zaro munosabatlarga asoslanadi, shuning uchun ishonch ham potentsial investorlarni, ham tashabbuskorlarini jalb qilishning asosiy asosidir. Kraudfanding kampaniyasi aslida platformada joylashgan minglab odamlar uchun taqdimotdir.

Ishonch kraudfanding jarayonida hal qiluvchi omil hisoblanadi. Gómes-Herrera va Martinez-Jiménez (2017) fikriga ko'ra, ishonch investorlarning loyihaga hissa qo'shish istagiga ta'sir qiladi va kraudfanding kampaniyasining muvaffaqiyati yoki muvaffaqiyatsizligida hal qiluvchi rol o'ynashi mumkin [4]. Ishonch bo'lmasa, potentsial

investorlar o'z mablag'larini loyihaga investitsiya qilish ehtimoli kamroq, bu esa kapitalning kamayishiga olib kelishi mumkin. Investorlarning platformaga bo'lgan ishonch darajasiga platformaning obro'si, tajribasi va investorlar mablag'larini himoya qilish uchun xavfsizlik choralari kabi bir qancha omillar ta'sir qiladi.

Ishonch hosil qilishda ba'zi elementlar muhim ahamiyatga ega, jumladan, loyiha turi, kraudfanding platformasining turli qoidalari, akkreditatsiyalari va uchinchi tomon muhrlari, kompaniya tashkilotchisining obro'si va tajribasi va tarafdorlarning ishonchga moyilligi [5]. Ammo kraudfanding platformalari o'z foydalanuvchilarida ishonch hosil qilish uchun nima qiladi? Ular qanday qilib strategik ishlab chiqilgan va ular qanday tashkiliy amaliyotlardan foydalanadilar? Ko'proq va kamroq konsolidatsiyalangan kraudfanding platformalari o'rtasida farqlar bormi? Bizda hali ham bu jihatlar bo'yicha aniq tushuncha yo'q.

Ishonch boshqa tomonning qobiliyati, halolligi va xayrixohligiga ishonish va unga bog'liq bo'lishga tayyorlik sifatida aniqlanadi [6]. Marketing va menejmentda ishonch an'anaviy ravishda iste'molchining sodiqligidan oldingi eng muhim tuzilma sifatida qabul qilinadi. Elektron tijorat platformalari va onlayn bozorlarning o'sishi bilan, amalga oshirilgan tranzaksiyalarda katta xavf mavjudligi sababli ishonch masalasi ko'proq intensivlik bilan ko'tarildi.

Strohmaier va boshqalar. (2019) Kraudfanding platformalari qoidalari, monitoringi va xavfsizligiga nisbatan ishonchning institutsional mexanizmlarini joriy etish muhimligini ta'kidlaydi [7]. Aslida, platformalarning asosiy tashvishlaridan biri bu shaxslarning ma'lumotlarini (masalan, shaxsiy yoki to'lov ma'lumotlari) himoya qilish uchun kiberxavfsizlik bilan bog'liq xavflarning oldini olishni ta'minlashdir.

Boshqalar esa, kraudfanding platformalarining zaruriy tekshiruv va investitsiya davrida foydalanuvchini qo'llab-quvvatlash uchun taqdim etiladigan xizmatlarning ahamiyatini ta'kidlaydilar [8]. Yuqorida aytib o'tilganidek, kraudfanding onlayn muhitda amalga oshiriladi va foydalanuvchilar o'rtasidagi o'zaro ta'sirga axborot nosimmetrikligi ta'sir qiladi. Bu shuni anglatadiki, ishonchni shakllantirish platformalar tomonidan ma'lumotlarni tekshirish jarayonini ham o'z ichiga oladi. Aslida, platformalardagi ma'lumotlarning qabul qilingan sifati ishonchni mustahkamlashga yordam beradi. Firibgarlik, tarafdorlarni chalg'itish va mablag'larni noto'g'ri ishlatish xavfi kraudfanding foydalanishga qarshi sabablar orasida yuqori o'rinni egallagan [9].

Kraudfanding platformalariga ishonchni mustahkamlash

Kraudfanding platformalari o'z foydalanuvchilari bilan ishonchni mustahkamlashning usullaridan biri bu nufuzli tashkilotlar va muassasalar bilan hamkorlik qilishdir. Misol uchun, platformalar investorlarga qo'shimcha xavfsizlik va shaffoflikni ta'minlash uchun banklar, buxgalteriya firmalari va boshqa moliya institutlari bilan hamkorlik qilishi mumkin. Bu platformaga ishonchni mustahkamlashga yordam beradi va loyihalar uchun mablag' yig'ish ehtimolini oshiradi.

Kraudfanding platformalariga ishonchni oshirishning yana bir yo'li – loyihalarni ekspertizadan o'tkazish jarayonlarini amalga oshirishdir. Bu platformada faqat yuqori sifatli loyihalar ro'yxatga olinishini ta'minlashga yordam beradi va investorlar uchun investitsiya xavfini kamaytiradi. Bundan tashqari, platformalar investorlarga biznes rejalar, bozor tadqiqotlari va moliyaviy prognozlar kabi tegishli ma'lumotlar va resurslarga kirishni ta'minlashi mumkin, bu ularga asoslangan investitsiya qarorlarini qabul qilishda yordam beradi. Ushbu ma'lumot va resurslarning mavjudligi platformaga va moliyalashtirilayotgan loyihalarga ishonchni mustahkamlashda muhim rol o'ynashi mumkin [10].

Bundan tashqari, kraudfandingda blokcheyn texnologiyasidan foydalanish ham platformaga ishonchni oshirishga yordam beradi. Blokcheyn – bu tranzaksiyalarni kuzatish va markazlashtirilmagan tarzda ma'lumotlarni saqlash imkonini beruvchi xavfsiz va shaffof texnologiya. Bu tranzaksiyalar xavfsiz va shaffof bo'lishini ta'minlashga yordam beradi va investorlar platforma va ular investitsiya qilayotgan loyihalarga ishonishlari mumkin. Gómez-Herrera va Martínez-Jiménez (2017) ga ko'ra, blokcheyn texnologiyasidan foydalanish shaffoflikni oshirishga yordam beradi. va tranzaksiyalar xavfsizligi, bu platformaga ishonchni mustahkamlashda muhim rol o'ynashi mumkin [4].

Ishonchning moliyalashtirishga ta'siri Kraudfanding platformasiga ishonchning ortishi loyihalarga hissa qo'shishga tayyor bo'lgan investorlar sonining ko'payishiga olib keladi. Ko'proq investorlar platformaga ishonganlarida, ular ko'proq pul mablag'larini investitsiya qilish ehtimoli ko'proq bo'ladi, bu esa jalb qilingan kapital miqdorining oshishiga olib keladi. Bu, o'z navbatida, loyihaning to'liq moliyalashtirilishi ehtimolini oshiradi va kraudfanding kampaniyasining muvaffaqiyatini ta'minlashga yordam beradi.

Bundan tashqari, platformaga bo'lgan ishonchning oshishi, shuningdek, kraudfanding loyihalariga sarmoya kiritish bilan bog'liq xavfning kamayishiga olib kelishi mumkin. Gómez-Herrera va Martínez-Jiménez (2017) ma'lumotlariga ko'ra, investorlar ishonchli platforma tomonidan qo'llab-quvvatlanadigan loyihalarga sarmoya kiritish ehtimoli ko'proq, bu esa investitsiyalarini yo'qotish xavfini kamaytiradi. Bu tadbirkorlar uchun kapital narxini pasaytiradi va ularning loyihalarini moliyalashtirishni osonlashtiradi. Bundan tashqari, investorlar platformaga ishonganlarida, ular tadbirkorlar uchun investitsiya imkoniyatlari xilma-xilligini oshiradi.

Kraudfanding platformalari duch kelishi mumkin bo'lgan qiyinchiliklar

1. **Tartibga solish.** Kraudfanding platformalari doimiy ravishda rivojlanib borayotgan tartibga soluvchi muhitda ishlaydi. Bu investorlar uchun ham, tadbirkorlar uchun ham noaniqlikka olib kelishi mumkin, chunki kraudfanding uchun qaysi qoidalar ishlashi har doim ham aniq emas. Bundan tashqari, mamlakatlarda yagona qoidalarning yo'qligi chalkashliklarni keltirib chiqarishi va firibgarlik va xavfsizlikni buzish xavfini oshirishi mumkin.

2. **Firibgarlik.** Kraudfanding kam sonli investorlarning katta investitsiyalariga emas, balki ko'plab investorlarning kichik investitsiyalariga tayanishi sababli, har bir investorning kichik miqdori tufayli firibgarlikni tekshirish va hisobot berish uchun yetarli imkoniyat bo'lmasligi mumkin. Natijada, huquqiy tatbiq etish ham muvaffaqiyatsiz bo'lishi mumkin. Shunday qilib, piramida sxemalari va firibgarlik kraudfanding platformalari orqali investorlarni nishonga olishi mumkin [11].

Internetda anonimlik va tartibga solishning yo'qligi kraudfanding platformalarini firibgarlikning oldini olish va aniqlashni qiyinlashtirishi mumkin. Bu investorlarning platformaga bo'lgan ishonchini kamaytirishi mumkin, chunki ular investitsiyalari noto'g'ri ishlatilishi yoki loyiha noqonuniy ekanligidan xavotirlanishlari mumkin.

3. **Xavfsizlik.** Xavfsizlik kraudfanding platformalari uchun katta tashvishdir, chunki ularda shaxsiy va moliyaviy ma'lumotlar, jumladan, katta miqdordagi nozik ma'lumotlar mavjud. Ushbu ma'lumotlar kiberhujumlar va o'g'irlik uchun zaifdir, bu esa investorlar uchun moliyaviy yo'qotishlarga olib kelishi va platformaning obro'siga putur etkazishi mumkin.

4. **Tegishli tekshiruv (ekspertiza).** Kraudfanding platformalari o'zlari mezbonlik qilayotgan loyihalarning qonuniyligini va tadbirkorlar o'z va'dalarini bajarishga qodirligini ta'minlashi kerak. Bu vaqt va xarajatlarni talab qiladigan keng qamrovli tekshiruv jarayonini talab qiladi. Bundan tashqari, tegishli tekshiruv jarayonida shaffoflikning yo'qligi investorlarning platformaga ishonchini kamaytirishi mumkin.

5. Raqobat. Bugungi kunda iqtisodiyot erkinlashuvi, bozorlarning ochilishi va tovarlar hamda xizmatlarni tarqatish va taqsimlashda ko'pchilik rivojlangan mamlakatlar davlat boshqaruviga emas, balki bozor kuchlariga suyana boshlashiga guvoh bo'lmoqdamiz [12]. Raqobat siyosati iqtisodiy erkinlikni rag'batlantirish, ba'zida esa mustaqil xaridorlar va sotuvchilar o'rtasida raqobatni talab qilish yo'li bilan qo'llab quvvatlanmoqda. Kraudfanding platformalari bir-biridan, shuningdek, venchur kapitali va farishta investitsiyalari (angel investments) kabi an'anaviy moliyalashtirish shakllaridan qattiq raqobatga duch kelishadi. Ushbu raqobat platformalar uchun investorlarni, shuningdek tadbirkorlarni jalb qilish va ushlab turishni qiyinlashtirishi mumkin.

Xulosa qilib aytadigan bo'lsak, kraudfanding platformalariga bo'lgan ishonchning oshishi biznes loyihalarini moliyalashtirish muvaffaqiyatining hal qiluvchi omilidir. Ishonch investorlarning loyihaga hissa qo'shish istagiga ta'sir qiladi va jalb qilingan kapital miqdorida hal qiluvchi rol o'ynashi mumkin. Kraudfanding platformalari nufuzli tashkilotlar bilan hamkorlikni yo'lga qo'yish, jiddiy tekshirish jarayonlarini amalga oshirish, tegishli ma'lumotlar va resurslarga kirishni ta'minlash va blokcheyn texnologiyasidan foydalanish orqali o'z foydalanuvchilari bilan ishonchni mustahkamlashi mumkin. Ishonchning oshishi loyihalarga hissa qo'shishga tayyor bo'lgan investorlar sonining ko'payishiga olib keladi va kraudfanding loyihalariga sarmoya kiritish bilan bog'liq xavfni kamaytiradi.

2025-yilga kelib kraudfanding orqali tranzaksiyalar hajmi 300 milliard AQSh dollaridan oshishi mumkin [13]. Ammo vaqt o'tishi bilan turli xil kraudfanding platformalari qanday rivojlanishini ko'rish kerak. Kraudfanding qoidalari kraudfandingning rivojlanishi, funksiyasini va platforma xususiyatlarini belgilaydi. Misol uchun, Ispaniya yoki AQSh kabi mamlakatlarda platformalar ro'yxatdan o'tishi va o'z tarafdorlarini akkreditatsiyalangan yoki akkreditatsiyalanmagan deb tasniflashi kerak, garchi tasniflash mezonlari mamlakatdan mamlakatga farq qiladi. Shuningdek, Yevropada va AQShda kraudfandingni avtorizatsiya qilish, ro'yxatdan o'tkazish, o'zini tutish qoidalari, nazorat qilish, tekshirish va sanksiyalash bilan bog'liq muammolar haqida ko'p bahs-munozaralar mavjud [14]. Bu, ayniqsa, kraudfandingning kreditlash va aksiyadorlik modellariga taalluqlidir, chunki mukofot va xayriya modellari savdo bo'yicha mavjud qoidalarga mos kelishi kerak.

Kraudfanding orqali moliyalashtiriladigan loyiha bo'yicha hisob-kitoblarning taqdim etilishi kraudfanding platformalarida ishonchni shakllantirishda muhim rol o'ynaydi. Ammo ishonch tushunchasini va uni qanday rivojlantirishni tushunish uchun uning ko'p qirraliligini o'rganish muhimdir. Ishonch bir nechta asos va darajalarga ega bo'lgan murakkab tuzilmadir. Kraudfandingda ishonch uch xil darajada yaratilishi kerak: foydalanuvchilar (tashabbuskor va donor), vositachi/kraudfanding platformasi va kraudfanding. Bu darajalarning barchasi o'zaro bog'liq. Shubhasiz, kraudfandingga ishonchsizlik kraudfanding platformalariga ta'sir qiladi va bo'lajak foydalanuvchilar uchun ta'sir qiladi. Shu bilan birga, vositachiga ishonchning yetishmasligi onlayn sotuvchilarga yoki loyihaga bo'lgan ishonchni pasaytiradi, chunki kraudfanding platformalari ishonchni shakllantirish uchun yordamchi sifatida ko'riladi.

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR RO'YXATI:

1. A. Kalandarov. Kraudfanding tushunchasi va uni huquqiy tartibga solishning dolzarbligi // *Общество и инновации*. – 2022. – Т. 3. – №. 5/S. – С. 229–234.
2. Kang M., Gao Y., Wang T., & Zheng H. (2016). Understanding the determinants of funders' investment intentions on crowdfunding platforms: A trust-based perspective. *Industrial Management and Data Systems*, 116(8), 1800e1819.

3. Cowden B.J., & Young S.L. (2020). The copycat conundrum: The double-edged sword of crowdfunding. *Business Horizons*, 63(4), 541e551.
4. Gómez-Herrera A., & Martínez-Jiménez D. (2017). The role of trust in crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Economics and Management*, 18(3), 546–556.
5. Liang T., Wu S., & Huang C. (2019). Why funders invest in crowdfunding projects: Role of trust from the dual-process perspective. *Information and Management*, 56(1), 70e84.
6. Mayer R., Davis J., & Schoorman F. (1995). An integrative model of organizational trust. *Academy of Management Review*, 20(3), 709e734.
7. Strohmaier D., Zeng J., & Hafeez M. (2019). Trust, distrust, and crowdfunding: A study on perceptions of institutional mechanisms. *Telematics and Informatics*, 43, 101252.
8. Rossi A., & Vismara S. (2018). What do crowdfunding platforms do? A comparison between investment-based platforms in Europe. *Eurasian Business Review*, 8(1), 93e118.
9. Baucus M.S., & Mitteness C.R. (2016). Crowdfunding: Avoiding Ponzi entrepreneurs when investing in new ventures. *Business Horizons*, 59(1), 37e50.
10. Kuppaswamy V., & Bala R. (2015). Crowdfunding: A review of literature. *International Journal of Information and Education Technology*, 5(8), 645–649.
11. Amondullayevich K.A. Crowdfunding models and investor risks associated with crowdfunding // *World Bulletin of Social Sciences*. – 2022. – Т. 12. – С. 76–78.
12. Qizi A.S.A. Raqobat huquqi: ustun mavqe tushunchasi va uni tartibga solishning ahamiyati // *Ta'lim fidoyilari*. – 2022. – Т. 14. – №. 1. – С. 19–27.
13. Meyskens M., & Bird L. (2015). Crowdfunding and value creation. *Entrepreneurship Research Journal*, 5(2), 155e166.
14. Stemler A.R. (2013). The JOBS Act and crowdfunding: Harnessing the power and money of the masses. *Business Horizons*, 56(3), 271e275.