

ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА В СОКРАЩЕНИИ УРОВНЯ БЕДНОСТИ В ЭКОНОМИКЕ, ВОЗМОЖНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Каршинский государственный университет
преподаватель кафедры «Экономика»

Кабилова Шахноза Жураевна

E-mail: shshahnoza427@gmail.com

Тел: +998995814150

Абстракт. В современной экономике существует множество способов финансирования бизнеса в борьбе с бедностью. Среди них наиболее современной и распространенной моделью является краудфандинг. Эта модель - очень эффективный метод для тех, у кого недостаточно средств для открытия бизнеса, а краудфандинг - современный механизм сбора средств инвесторов и финансирования инновационной идеи через Интернет. Данная статья направлена на изучение понятия «Краудфандинг» и перспектив сокращения бедности посредством его развития в Узбекистане. Краудфандинг как метод привлечения капитала посредством коллективных усилий направлен на финансирование проекта или предприятия за счет небольших пожертвований или инвестиций множества людей. Таким образом, подобное мероприятие открывает широкий путь для развития альтернативных финансовых продуктов. В частности, в нашей стране малым и средним бизнесом занимаются более 417,1 тыс. человек, а их доля в ВВП составляет около 56 процентов. Число малых предпринимателей составило 14 на 1000 постоянных жителей. Ожидается, что развитие модели краудфандинга в Узбекистане принесет большую пользу как инвесторам, так и предпринимателям, а предпринимательство, в свою очередь, будет способствовать развитию национальной экономики и снижению уровня бедности.

Ключевые слова: краудфандинг, бедность, уровень бедности, минимум потребления, бизнес, микрофинансирование, кредит, венчурное инвестирование.

Введение

На сегодняшний день сокращение бедности, увеличение доходов населения, развитие предпринимательства являются актуальными вопросами экономики. В реализации этих целей на поле выходят современные средства финансирования и инвестиций. Привлечение средств для развития предпринимательства всегда было проблемой в борьбе с экономической бедностью. В связи с этим в Республике Узбекистан разработано ряд стратегически важных проектов, планов и программ, а снижение уровня бедности в стране становится решением проблемы государственной важности. Решением этих задач осуществляются ряд реформ, следует рассматривать цели, поставленные в стратегии Республики Узбекистан «Узбекистан-2030». Стратегия «Узбекистан-2030», среди целей, положенных в основу реформ по сокращению бедности, предусматривает «сокращение бедности на 2 раза меньше к 2026 году по сравнению с 2022 годом и резкое ее сокращение к 2030 году». Увеличить доходы 4,5 миллионов человек, находящихся под угрозой бедности». ¹

Краудфандинговая модель микрофинансирования стала демократическим средством простого, дешевого и быстрого решения проблемы финансирования бизнеса в развитых странах, и в то же время модель краудфандинга привела к популяризации финансирования. В дальнейшем, с расширением деятельности микрофинансовых организаций (МФО) по всему миру, модель стала претерпевать множество изменений, которые привели к положительным и отрицательным результатам, что свидетельствовало о целесообразности и эффективности микрофинансирования как инструмента экономического развития.

Поднял вопросы о в частности, появление микрофинансовых институтов, ориентированных на получение прибыли, а не на преследование социальной цели расширения экономических возможностей бедных слоев населения путем облегчения использования инвестиционных ресурсов, привело ко многим спорным случаям - самоубийствам, оно подвергается критике из-за рост бедности в обществе. В связи с ростом числа подобных проблем

¹ Указ Президента Республики Узбекистан от 11 сентября 2023 года № УП-158 о стратегии «Узбекистан-2030».

различные ученые разработали модели, которые не только измеряют эффективность микрофинансирования как инструмента экономического развития, но и выявляют структурные проблемы, с которыми сталкивается микрофинансовая деятельность. В качестве одной из проблем были отмечены высокие транзакционные издержки, отсутствие финансовой стабильности, критическая асимметрия информации, низкий уровень прозрачности, отмывание денег посредством коррупционных схем, кумовство и плохое управление. Развитие цифровых технологий может стать более эффективной корректирующей силой в борьбе с бедностью, чем традиционное микрофинансирование.

Литературный обзор

Проблема бедности – это экономическое и социальное явление, которое угрожает каждому, и сегодня оно не дает покоя значительной части населения развивающихся и развитых стран, даже в XXI веке. Поиск решения этой проблемы в экономике стал актуальной темой многих научных работ зарубежных и отечественных экономистов. Многие исследователи пытались найти ответ на этот вопрос, но на сегодняшний день не существует единых критериев оценки уровня бедности населения каждой страны и общепринятых способов устранения проблемы. Стандартный анализ бедности использует определенный денежный порог для оценки количества людей, живущих выше или ниже порога ежедневных расходов и доходов. Для измерения бедности в странах мира, разработанных Всемирным банком, ее предел определяется как определенная сумма дохода в день в долларах США. При этом в среднем этот показатель составляет \$1,90. Подобный анализ прожиточного минимума можно считать наиболее распространенным способом оценки уровня бедности. В работах К. Каскарильи и С. Гупты можно познакомиться с практическим применением этого метода анализа бедности.²

В борьбе с бедностью, путем перевода традиционного микрофинансирования в цифровую форму, население большинства стран современной истории можно прийти к общему выводу, что основная часть связана с недостаточным внедрением современных цифровых технологий в

² <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY>



механизмы микрофинансирования, направленные на выведение бедности за черту бедности.³

Некоторые страны, такие как Корея, Япония и Сингапур, смогли преодолеть бедность за счет внедрения передовых технологий. Глобализация, технологии и предпринимательство могут стать движущей силой прогрессивных перемен, если цифровые технологии будут предоставлены бедным странам с помощью соответствующих институтов, таких как соответствующая национальная инновационная система, которые смогут согласовать технологическое развитие с потребностями бедных слоев населения в средствах к существованию.⁴

Если мы посмотрим на нашу национальную экономику, принимая во внимание недостаток долгосрочных кредитных ресурсов в коммерческих банках, бремя условий кредитования, высокие требования к залогу, высокие процентные ставки и растущий риск кредитования бедных граждан нашей страны, беднейшие слои населения. Модель краудфандингового финансирования может стать современным альтернативным решением традиционного микрофинансирования и даже банковских кредитов в альтернативном финансировании индивидуальной предпринимательской деятельности, малого и среднего бизнеса. Прежде всего, нам нужно иметь представление о концепции модели краудфандинга.

Краудфандинг (англ. «crowdfunding») - механизм коллективного финансирования проектов, при котором деньги на создание нового продукта поступают от одного из его конечных пользователей. В отличие от стандартных рыночных механизмов, краудфандинг позволяет создать 100% прибыльный проект, не тратя дополнительных средств на рекламу, исследования рынка, анализ рынка и спекуляции.

Краудфандинг - это технология привлечения неограниченного количества людей через Интернет для финансирования проектов посредством

³ Cascarilla C. (2015). Bitcoin, Blockchain and the Future of Financial Transactions. CFA Institute Publications. Third Quarter 2015. Vol. 32. Iss. 3, pp. 1-7.

⁴ Sanjeyev G. (2009). Effect of Remittances on Poverty and Financial Development in Sub-Saharan Africa. Journal of World Development. Vol. 37. Iss. 1. Pp. 104-115.

микро инвестиций, в которой платформы выступают посредниками и стартапами дает возможность таким образом привлечь капитал в проекты.⁵

М. Шрирам опубликовал информативную статью об оценке роли краудфандинга на современном финансовом рынке согласно своему анализу. Он отметил, что посредническая функция технологий хранения и поиска больших данных между теми, у кого есть избыточный капитал, и теми, кто нуждается в краткосрочных инвестициях, может полностью изменить ландшафт финансового рынка. Кроме того, если мы хотим реализовать весь потенциал блокчейна, индивидуальным инвесторам понадобится капитал. В частности, можно было напрямую связаться с бедными.⁶

Анализ и результаты

Краудфандинг - это относительно новый метод привлечения капитала и финансирования стартап-проектов, а также способ выделения необходимых средств для расширения бизнеса или запуска бизнес-плана. Краудфандинг позволяет предпринимателю собрать деньги и в то же время создает возможность создать ажиотаж вокруг бизнеса. Короче говоря, краудфандинг может стать еще одной альтернативой банковским кредитам для малого бизнеса. Сегодня в развитых странах существует множество типов краудфандинговых платформ, и этот процесс позволяет пользователям финансировать бизнес, не влезая в долги, поэтому он реализуется как очень удобный метод для многих владельцев малого бизнеса, которым необходимы финансовые ресурсы в экономике. Независимо от того, какую краудфандинговую платформу вы выберете, краудфандинг обычно включает в себя три этапа: создание компании, маркетинг и сбор денег для достижения цели. На этапе создания компании информация об объекте финансирования, бизнесе, продукте или услуге полностью формируется в виде бизнес-плана, четко обосновывается, куда будут потрачены деньги и зачем нужна такая сумма. В целом, основательный и обоснованный бизнес-план - важный шаг в создании целой краудфандинговой компании. Создание краудфандинговой

⁵ Leimeister, J. M. (2012): Crowdsourcing, Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation. 388 – bis 392. St.Gallen, CH: Zeitschrift für Controlling und Management.

⁶ Sriram M.S. (2005). Information asymmetry and trust: a framework for studying microfinance in India. Vikalpa, 30(4), 77-86.



компания - это первый шаг, а следующим шагом будет разработка маркетингового плана для привлечения людей, заинтересованных в поддержке бизнеса. На этом этапе «инвестор» или «донор» решает дать деньги компании и становится целевой аудиторией предлагаемого продукта или услуги. Краудфандинг требует от вас раскрыть и убедить «инвесторов» или «доноров» в важном аспекте вашего бизнеса, чтобы они решили финансировать новую бизнес-идею или проект. Сегодня разрешено 4 основных типа краудфандинга:

- финансировать краудфандинг;
- пожертвования на основе краудфандинга;
- вознаграждения на основе краудфандинга;
- краудфандинговые кредиты.

Фонд краудфандинга - это совместный краудфандинговый или акционерный фонд, в котором вы продаете долю в своем бизнесе за деньги, а часть прибыли компании распределяется между инвесторами. Этот тип краудфандинга сопряжен с некоторыми юридическими проблемами, но его можно осуществить. Некоторые примеры краудфандинговых платформ, специализирующихся на этом типе краудфандинга: AngelList: на AngelList вы можете создать профиль стартапа, чтобы собирать деньги и связываться с венчурными фондами. Circle Up: эта платформа предназначена для компаний, которые продают продукцию напрямую потребителям. Участники могут стать партнерами инвесторов и получить помощь или содействие в бизнес-процессах. Финансируемость: на этой платформе вы можете выбрать сбор средств в виде акций. Fundable предлагает опцион на участие в акционерном капитале для компаний на сумму от 50 000 до 10 миллионов долларов.

Краудфандинг пожертвования. Этот тип краудфандинга заключается в передаче денег вашей компании, не ожидая ничего взамен. Хотя краудфандинг на основе пожертвований может помочь вырваться из бедности, владельцам может оказаться самой трудной идеей для успешной реализации. Причина в том, что доноры, участвующие в этом виде краудфандинга, обычно работают с благотворительными организациями или направляют свои средства на решение социальных проблем.

Краудфандинг на основе вознаграждения. При краудфандинге на основе вознаграждений спонсоры получают определенное вознаграждение за



зарабатывание денег. Этот тип краудфандинга также называют биржевым краудфандингом, и вознаграждение часто зависит от суммы денег, поставленной на компанию. Компании могут запустить новый продукт по сбору средств для вкладчиков.

Кредитный краудфандинг. Ссудные фонды, также известные как одноранговый кредит или рыночный кредит, когда физическое лицо или компания обращается за финансовой помощью группе людей, а не за банковским кредитом, вложенные деньги должны быть погашены в течение определенных периодов с процентами. Краудфандинг удобен тем, что предлагает бизнес-кредит по более низкой процентной ставке, чем традиционные кредиты. Кредитные краудфандинговые платформы включают в себя:

Prosper- позволяет получить потребительский кредит для использования в малом бизнесе. Бедным людям может быть полезно начать бизнес, поскольку это зависит от личного социального статуса заявителя, а не от деловых способностей.

Street Shares - это платформа, которая предлагает различные варианты финансирования бизнеса и дает потенциальным инвесторам возможность инвестировать в бизнес-облигации. Наряду с краудфандингом, краудфандинг широко используется для сокращения бедности посредством финансирования бизнеса.

Краудфандинг использует финансовые ресурсы многих кредиторов для финансирования перспективных проектов. В краудфандинге совместное регулирование спроса и предложения капитала осуществляется посредством интернет-платформ. При этом предприниматели определяют потребность в капитале, который они хотят покрыть за счет краудфандинг, и предоставляют потенциальным инвесторам подробную информацию о бизнес-идее и планируемой реализации.

Краудфандинг – это инвестиции в проект микро инвесторов с большим количеством участников. Это не означает, что в проекте будут участвовать только микро инвесторы. Например, 51% акций принадлежит владельцу проекта, 2% - венчурному фонду, а оставшаяся доля продается микро инвесторам, готовым вкладывать средства. Микро инвесторы могут получить акции компании или долю в активах стартапа. В этом случае учредитель может

дать кредит, а полученные от крауд-инвесторов деньги учредитель должен вернуть с процентами.⁷

Краудфандинг - это процесс, включающий деньги, поэтому у него есть свои плюсы и минусы. Помимо преимуществ краудфандинга, эта платформа может стать отличным способом протестировать рынок. Если у вас есть бизнес-идея, но вы не уверены в себе, чтобы выйти на рынок, краудфандинг предоставляет такую возможность. Однако если бизнес-идея не привлекает инвесторов и инвесторов, то это создает возможность сформировать важные выводы о необходимости изменения стратегии и идеи вашего бизнеса. Обычно, когда у бизнеса возникают проблемы с финансированием, большую часть финансовой ответственности берет на себя рынок. Кроме того, финансирование бизнеса через механизм краудфандинга может увеличить возможность для малообеспеченной части населения выиграть время для открытия бизнеса, увеличить возможности привлечения низкопроцентных или благотворительных фондов, а также ускорить выход продукта на рынок. Однако к некоторым недостаткам краудфандинговых платформ можно отнести, в частности, наличие комиссий за использование краудфандинговых платформ, повышенные затраты на профессиональную организацию маркетинговых услуг по привлечению инвесторов, сложность распределения доходов между участниками платформы, сложность защиты интеллектуальной собственности. прав, качество большого объема получаемой от участников научно-технической и рыночной информации низкое, что приводит к снижению качества конечного продукта.

Заключение

В заключение, исходя из изложенных научных взглядов, можно отметить следующее.

Во-первых, краудфандинг предназначен для граждан, которые находятся в неблагоприятном положении на финансовом рынке. Учитывая, что мобильные телефоны с доступом в Интернет теперь доступны даже самым

⁷ Kortleben H., Vollmar B. 2012, “Crowdfunding: An alternative in start-up financing” PFH Forschungspapiere/Research Papers Göttingen, Deutschland: Private University of Applied Sciences (PFH). No. 2012/06. S. 4

бедным слоям общества, перспективы развития краудфандинга кажутся безграничными.

Во-вторых, принимая во внимание, что цифровое финансирование малообеспеченной части населения в настоящее время является приоритетом развития мирового финансового рынка, а также то, что расширение краудфандинговой платформы будет способствовать снижению уровня бедности в стране, мы должны предполагать, что это важный фактор для развития этого механизма в нашей стране.

В-третьих, это позволяет привлечь значительную часть малообеспеченного населения к малому бизнесу посредством краудфандинга, при значительном снижении процентных ставок по кредитам. В результате увеличится добавленная стоимость в экономике страны, будут созданы новые рабочие места, снизится уровень безработицы, улучшатся доходы и условия жизни населения, повысится уровень занятости, увеличится национальный доход и наконец, уровень бедности будет снижен.

В-четвертых, возможности использования модели краудфандинга для снижения уровня бедности в экономике обусловлены структурными проблемами, с которыми сталкивается традиционная микрофинансовая деятельность, работающая на практике для сокращения количества бедных – высокие транзакционные издержки, отсутствие финансовой стабильности, асимметрия важной информации, низкий уровень прозрачности может положить конец случаям отмывания денег, кумовства и плохого финансового управления посредством коррупционных схем.

Research Science and Innovation House

Список использованной литературы:

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 11 сентября 2023 года № ПФ-158 о стратегии «Узбекистан 2030».
2. Cascarilla C. (2015). Bitcoin, Blockchain, and the Future of Financial Transactions. CFA Institute Publications. Third Quarter 2015. Vol. 32.
3. Kortleben H., Vollmar B. 2012, Crowdfunding: An alternative in start-up financing” PFH Forschungspapiere/Research Papers Göttingen, Deutschland: Private University of Applied Sciences (PFH). No. 012/06.
4. Leimeister, J. M. (2012): Crowdsourcing, Crowdfunding, Crowdvoting, Crowdcreation. 388 – bis 392. St.Gallen, CH: Zeitschrift für Controlling und Management.
5. Sriram M.S. (2005). Information asymmetry and trust: a framework for studying microfinance in India. Vikalpa, 30(4), 77-86.
6. Sangeyev G. (2009). Effect of Remittances on Poverty and Financial Development in Sub-Saharan Africa. Journal of World Development. Vol. 37. Iss. Pp. 104-115.
7. <https://data.worldbank.org/indicator/SI.POV.DDAY>

Research Science and Innovation House