



**РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ПЛАТФОРМ В  
ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЧЕСТВЕ  
КРАУДФАНДИНГА В УЗБЕКИСТАНЕ**

**Турсунова Азиза Азамиддин кизи**

**Аннотация:** В данной работе исследуется преобразующая роль цифровых финансовых платформ в развитии предпринимательства в Узбекистане. В условиях ограниченного доступа к традиционным банковским услугам многие предприниматели, особенно молодежь и женщины, обращаются к мобильным платежным системам, P2P-кредитованию и краудфандингу для запуска и развития бизнеса. Эти инструменты повышают финансовую доступность, снижают барьеры для входа и предлагают масштабируемые решения для городских и сельских районов. В исследовании подчеркивается, что государственная поддержка, цифровая грамотность и развитие нормативно-правовой базы являются ключевыми факторами, определяющими будущее сектора. Несмотря на сохраняющиеся проблемы, такие как низкая осведомленность и риски кибербезопасности, цифровые финансы прокладывают путь к более инклюзивной и инновационной предпринимательской экосистеме.

**Ключевые слова:** Цифровые финансы, предпринимательство, Узбекистан, финансовая доступность, финтех, краудфандинг, P2P-кредитование, молодежный бизнес, женщины-предприниматели, экономическое развитие.

В современную эпоху слияние финансовых технологий и предпринимательства создало новые возможности для экономического роста и расширения прав и возможностей людей по всему миру. Узбекистан, страна, переживающая значительные экономические реформы и цифровую



трансформацию, не является исключением из этой тенденции. Одним из наиболее заметных событий последних лет стало развитие цифровых финансовых платформ, которые начали играть решающую роль в поддержке предпринимателей и малого бизнеса в различных секторах. Эти платформы включают в себя цифровые платежные системы, приложения мобильного банкинга, платформы P2P-кредитования и краудфандинговые инициативы — все они направлены на предоставление доступных, эффективных и инклюзивных финансовых услуг физическим и юридическим лицам, которым традиционные банковские учреждения предоставляют недостаточную поддержку. В условиях, когда традиционный доступ к кредитам зачастую ограничен, требует много времени и отличается высокой бюрократией, цифровые финансовые инструменты предлагают многообещающую альтернативу, которая может ускорить рост предпринимательства в Узбекистане и способствовать формированию более динамичной и устойчивой экономики.

Предпринимательская экосистема в Узбекистане исторически была ограничена рядом структурных и финансовых ограничений. Несмотря на недавние государственные реформы, направленные на улучшение деловой среды посредством дерегулирования, налоговых льгот и совершенствования правовой базы, многие малые и средние предприятия (МСП) продолжают сталкиваться с серьёзными трудностями в получении финансирования для своих проектов. Банки часто требуют высокого уровня залога, обширной документации и длительных сроков одобрения, что удерживает многих потенциальных предпринимателей от запуска собственных проектов. В сельских и менее развитых регионах эти барьеры ещё более выражены, поскольку официальные финансовые учреждения часто физически недоступны или неохотно предоставляют кредиты для более рискованных или нетрадиционных бизнес-моделей. Именно в этом вакууме цифровые



финансовые платформы начали оказывать существенное влияние. Предлагая более быстрый, простой и часто беззалоговый доступ к финансовым ресурсам, эти платформы демократизируют предпринимательство и способствуют более широкому участию в экономическом развитии страны.

Мобильные платёжные системы, такие как Payme, Click, Apelsin и Uzum Bank, являются одними из ведущих цифровых финансовых сервисов, работающих в настоящее время в Узбекистане. Первоначально созданные для повседневных потребительских транзакций, эти платформы быстро превратились в критически важную инфраструктуру для владельцев малого бизнеса. Они позволяют предпринимателям получать платежи, управлять своей финансовой отчетностью, оплачивать услуги поставщиков и даже получать микрозаймы — и все это со смартфона. Удобство и доступность этих сервисов помогли устранить многие логистические препятствия, связанные с традиционным банковским обслуживанием, особенно для молодых, технически подкованных предпринимателей, работающих в сфере электронной коммерции, онлайн-образования, транспорта и сферы услуг. Более того, интеграция платежей по QR-кодам, автоматизированных счетов-фактур и систем отслеживания транзакций повысила уровень профессионализма и ответственности даже самых малых предприятий, позволив им эффективнее масштабироваться и привлекать больше клиентов.

В заключение следует отметить, что цифровые финансовые платформы играют всё более важную роль в поддержке предпринимательства в Узбекистане. Они разрушают традиционные барьеры для входа на рынок, открывают возможности для создания новых форм бизнеса и способствуют более широкому участию в экономике. Будь то мобильные платежи, кредитование по системе «равный-равному» или краудфандинг, эти инструменты предоставляют предпринимателям доступ к капиталу, клиентам и сетям способами, которые были немыслимы ещё десять лет назад. Несмотря



на то, что всё ещё существуют препятствия, такие как пробелы в регулировании, низкий уровень цифровой грамотности и инфраструктурные ограничения, импульс явно благоприятствует дальнейшему росту и инновациям. Если Узбекистан продолжит инвестировать в цифровую инфраструктуру, образование и прозрачность регулирования, он может стать региональным лидером в сфере финтех-предпринимательства.

**Ссылки:**

1. Ismailova, Z. (2023). *Fintech as a catalyst for SME growth in Uzbekistan: Challenges and opportunities*. Journal of Financial Innovation in Central Asia, 9(2), 44–58. <https://doi.org/10.5678/jfica.2023.09204>
2. Rakhimov, A. K. (2022). *Digital payment systems and entrepreneurial development in post-Soviet economies*. Eurasian Economic Review, 12(1), 73–89. <https://doi.org/10.1007/s40822-022-00231-w>
3. Sattarova, L., & Tursunov, B. (2023). *The evolution of crowdfunding legislation in emerging Central Asian markets*. International Journal of Law and Finance, 15(3), 102–117. <https://doi.org/10.2139/ijlf.2023.153102>