



ISSN INTERNATIONAL
STANDARD
SERIAL
NUMBER

ISSN
2782-4365

Проверить
номер:

Научно-образовательный электронный журнал

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА В XXI ВЕКЕ

Выпуск №69-1 (том 3)
(декабрь, 2025)

Google
Scholar

Периодичность выпуска: 1 раз в неделю
Сайт: mpcareer.ru/oinv21veke. Почта: obrmpcareer@mail.ru



Международный научно-образовательный
электронный журнал
«ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА В XXI ВЕКЕ»

ISSN 2782-4365

УДК 37

ББК 94

**Международный научно-образовательный электронный журнал
«ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА В XXI ВЕКЕ». Выпуск №69-1 (том 3) (декабрь,
2025). Дата выхода в свет: 08.12.2025.**

Журнал объединяет авторов на территории стран СНГ и помогает обмениваться передовыми научно-образовательными исследованиями.

Содержит научные статьи отечественных и зарубежных авторов по экономическим, техническим, философским, юридическим и другим наукам.

Миссия научно-образовательного электронного журнала «ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА В XXI ВЕКЕ» состоит в поддержке интереса читателей к оригинальным исследованиям и инновационным подходам в различных тематических направлениях, которые способствуют распространению лучшей отечественной и зарубежной практики в интернет пространстве.

Целевая аудитория журнала охватывает работников сферы науки и образования (педагоги, учителя, ученые, преподаватели, научные сотрудники, бакалавры, магистранты, аспиранты).

Материалы публикуются в авторской редакции. За соблюдение законов об интеллектуальной собственности и за содержание статей ответственность несут авторы статей. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов статей. При использовании и заимствовании материалов ссылка на издание обязательна.

© ООО «МОЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ КАРЬЕРА»

© Коллектив авторов

| | |
|--|-----|
| Оразова Эмине Элиф ВЛИЯНИЕ МИРОВОГО СПРОСА НА СТРУКТУРУ ЭКСПОРТНЫХ ТОВАРОВ | 391 |
| Бабамурадова Джахан ВЛИЯНИЕ НЕСТАБИЛЬНЫХ ЭКСПЛУАТАЦИЙ ГАЗОВЫХ СКВАЖИН НА ИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ | 400 |
| Оразова Эмине Элиф ЗНАЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО КРЕДИТА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ | 410 |
| Сатдарова М., Халмурадова М., Назарова Н., Какагельдыева Ш. ЗНАЧЕНИЕ ПОСЛОВИЦ В ВОСПИТАНИИ ПОДРОСТАЮЩЕГО ПОКОЛЕНИЯ | 416 |
| Гурбансахедова Бягуль КРАУДФАНДИНГ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ | 421 |
| Атамурадова Нурана НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА МИРОВОМ РЫНКЕ ТРУДА: УДАЛЁННАЯ РАБОТА И РОБОТИЗАЦИЯ | 426 |
| Джумабаева О. УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ И РАЗВИТИЕ ЛИДЕРСТВА | 431 |
| Сапармурадова Мяхри ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ | 436 |
| Мурадова Дуньягозель ЭКОНОМИКА ВНИМАНИЯ: КАК КОМПАНИИ КОНКУРИРУЮТ ЗА ОГРАНИЧЕННОЕ ВНИМАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ | 442 |
| Язмурадова О., Гошаев О. ЭТИЧЕСКАЯ ПОДГОТОВКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ СЛУЖАЩИХ К МЕЖДУНАРОДНЫМ МИССИЯМ | 448 |
| Akmammedova A., Begmyradowa J.B. CHALLENGES IN ENGLISH LANGUAGE LEARNING | 453 |
| Akmammedova A., Atayeva L.I. THE IMPACT OF TECHNOLOGY ON STUDENTS' LANGUAGE LEARNING | 458 |
| Akmammedova A., Nydyrova G. MAGTYMGULY - GREAT THINKER OF ALL TIME | 463 |
| Babayeva A. WISDOM OF MAGTYMGULY FRAGI | 467 |
| Ёмудова Джахан, Репова Аннагозел, Гылычдурдыева Чынар, Бабакулыев Азамат ПОЗИТИВНЫЙ НЕЙТРАЛИТЕТ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГИОНАЛЬНОЙ И ГЛОБАЛЬНОЙ ДИПЛОМАТИИ | 471 |

ФИО автора(-ов): *Гурбансахедова Бягуль преподаватель кафедры «Менеджмент» Туркменского Государственного института Экономики и Управления (г. Ашхабад, Туркменистан)*

Название публикации: «КРАУДФАНДИНГ И АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ»

В современном предпринимательстве традиционные источники финансирования, такие как банковские кредиты, часто оказываются недостаточными для стартапов и малого бизнеса. В ответ на это появились альтернативные способы привлечения капитала, среди которых ключевое место занимает краудфандинг. Краудфандинг позволяет предпринимателям собирать средства от широкой аудитории через специальные онлайн-платформы, превращая внимание и интерес пользователей в реальный финансовый ресурс.

Помимо краудфандинга, современные предприниматели используют разнообразные альтернативные источники финансирования: бизнес-ангелов, венчурные фонды, микрофинансирование, peer-to-peer кредитование, государственные и международные гранты, а также корпоративные акселераторы и инкубаторы. Эти инструменты позволяют расширить финансовые возможности стартапов, снизить зависимость от банков и создать более гибкую стратегию развития бизнеса.

Развитие альтернативного финансирования оказывает значительное влияние на динамику предпринимательства, стимулирует инновации и поддерживает малый и средний бизнес. Понимание механизмов работы этих инструментов и их преимуществ является важным для эффективного запуска и развития новых проектов.

Краудфандинг как инструмент привлечения средств появился в начале XXI века с развитием интернета и цифровых платформ. Первые проекты позволяли предпринимателям и творческим людям собирать небольшие суммы от большого числа участников для реализации идей. С течением времени краудфандинг стал полноценным механизмом финансирования стартапов,

социально значимых проектов и инновационных продуктов, распространившись по всему миру.

Существует несколько основных видов краудфандинга:

- **Донорский** — участники предоставляют средства без ожидания вознаграждения, чаще всего для социальных или благотворительных проектов.
- **Вознаградительный** — инвесторы получают символическое или материальное вознаграждение за поддержку проекта.
- **Долевой** — вкладчики получают долю в компании или будущую прибыль.
- **Кредитный (peer-to-peer)** — средства предоставляются в виде займа с обязательством возврата с процентами.

Ключевым элементом краудфандинга являются онлайн-платформы, которые объединяют предпринимателей и инвесторов. Наиболее известные международные платформы включают Kickstarter, Indiegogo, GoFundMe, а в локальном масштабе могут работать специализированные сайты. Каждая платформа имеет свои правила, комиссии, методы продвижения кампаний и ограничения по типу проектов.

Успешные краудфандинговые кампании демонстрируют эффективность этого инструмента. Например, проекты на Kickstarter, такие как Pebble Watch или настольные игры Exploding Kittens, собрали миллионы долларов от тысяч участников по всему миру. Эти примеры показывают, что краудфандинг не только обеспечивает финансирование, но и служит проверкой рыночного интереса к продукту, помогает построить сообщество первых клиентов и повысить узнаваемость бренда.

Бизнес-ангелы и венчурные инвесторы играют важную роль в развитии предпринимательства, особенно на ранних стадиях стартапов. Они предоставляют не только капитал, но и опыт, контакты и стратегическую поддержку, что помогает новым компаниям быстрее развиваться и минимизировать риски. Частные инвесторы чаще всего заинтересованы в высоком потенциале роста и инновационности проектов.

Сотрудничество с бизнес-ангелами и венчурными фондами предполагает договорённости по доле в компании, условиям возврата инвестиций и участию инвестора в управлении проектом. Венчурные инвестиции часто предоставляются этапами, после достижения определённых целей, что стимулирует эффективное использование средств и прозрачность деятельности стартапа.

Преимущества включают доступ к значительным финансовым ресурсам, экспертную поддержку и расширение деловых связей. Однако существуют и риски: потеря части контроля над компанией, необходимость соответствовать ожиданиям инвесторов и возможное давление на стратегические решения. Успешное сотрудничество требует прозрачности, доверия и согласованности целей между предпринимателем и инвестором.

Микрофинансирование представляет собой предоставление небольших займов предпринимателям и малым бизнесам, которые не имеют доступа к традиционным банковским кредитам. Эта форма финансирования помогает запускать новые проекты, развивать малый бизнес и стимулирует экономическую активность в регионах с ограниченным доступом к капиталу.

Peer-to-peer (P2P) кредитование — это форма альтернативного финансирования, при которой средства предоставляются напрямую инвесторами отдельным предпринимателям через онлайн-платформы. Такие платформы выступают посредниками, обеспечивая безопасность сделок, оценку кредитоспособности заемщиков и прозрачность условий. P2P позволяет снизить зависимость от банков, ускорить процесс получения капитала и расширить круг инвесторов.

Основные преимущества микрофинансирования и P2P-кредитования включают доступность, быстроту получения средств, гибкие условия и возможность привлечь капитал без залога или традиционной кредитной истории. Среди ограничений — высокие процентные ставки, ограниченные суммы займов и риски неплатежей. Тем не менее, для стартапов и малого бизнеса эти инструменты остаются жизненно важными, особенно на ранних этапах развития.

Гранты представляют собой безвозвратные финансовые средства, предоставляемые государственными или международными организациями для поддержки предпринимателей. Они могут быть направлены на инновационные проекты, социальное предпринимательство, развитие технологий или экспортную деятельность. Условия получения грантов часто включают отчетность о расходах, соблюдение целей проекта и выполнение определённых критериев эффективности.

Государственные и международные программы стимулируют развитие малого и среднего бизнеса, поддерживают инновации и социальные инициативы. Они предоставляют не только финансирование, но и консультационную поддержку, обучение, а также возможности для установления деловых контактов и участия в международных проектах. Такие программы помогают снизить риски предпринимателей и ускоряют рост стартапов.

Корпоративные акселераторы и инкубаторы предоставляют стартапам ресурсы для ускоренного развития: рабочие пространства, менторство, обучение, доступ к технологиям и финансированию. Акселераторы обычно работают с интенсивной программой на несколько месяцев, направленной на быстрый рост стартапа, в то время как инкубаторы поддерживают проекты на более длительный период, помогая сформировать устойчивую бизнес-модель.

Использование краудфандинга и альтернативных источников позволяет предпринимателям:

- привлекать капитал без необходимости обращаться в банки;
- проверять спрос на продукт ещё до его запуска;
- формировать сообщество ранних клиентов и сторонников;
- получать экспертную поддержку и советы от инвесторов, менторов и платформ;
- ускорять рост стартапов и повышать шансы на успех.

Несмотря на преимущества, есть и риски:

- потеря контроля над проектом при долевым финансировании;
- вероятность неплатежей и мошенничества в P2P-кредитовании;

- сложность соблюдения условий грантов;
- высокая конкуренция на краудфандинговых платформах;
- необходимость инвестировать время и ресурсы в продвижение кампаний.

Альтернативные источники финансирования продолжают развиваться вместе с цифровыми технологиями. Появляются новые платформы для краудфандинга, P2P-кредитования и акселераторов, расширяются международные грантовые программы. В будущем они будут играть ещё более важную роль в поддержке стартапов и малого бизнеса, предоставляя гибкие и доступные механизмы финансирования для предпринимателей по всему миру.

Краудфандинг и альтернативные источники финансирования становятся важнейшими инструментами для современного предпринимательства. Они позволяют стартапам и малому бизнесу привлекать капитал, минимизировать зависимость от банков и проверять спрос на свои продукты ещё на ранних этапах развития.

Использование бизнес-ангелов, венчурных инвесторов, микрофинансирования, P2P-кредитования, грантов, акселераторов и инкубаторов предоставляет предпринимателям широкий спектр возможностей для развития, профессиональной поддержки и создания устойчивых бизнес-моделей.

Вместе с тем, необходимо учитывать риски, связанные с потерей контроля, высокой конкуренцией и требованиями к соблюдению условий финансирования. Эффективное сочетание различных источников капитала, грамотное управление проектом и активное взаимодействие с инвесторами и платформами позволяют минимизировать риски и повышают шансы на успешное развитие бизнеса.

В будущем альтернативное финансирование будет играть всё более значимую роль, стимулируя инновации, поддержку малого бизнеса и развитие предпринимательской экосистемы в глобальном масштабе.