

КРАУДФАНДИНГ, КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

А. Н. Захаренко¹⁾, О. С. Киселевский²⁾ (научный руководитель)

¹⁾ студентка, Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, Минск, Республика Беларусь, alinazaharenko@gmail.com

²⁾ кандидат технических наук, доцент, Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, Минск, Республика Беларусь, kiselevski@bsuir.by

В работе представлена характеристика краудфандинга, как перспективного способа привлечения денежных средств в условиях цифровой трансформации. Определена сущностная характеристика краудфандинга и особенности данной формы финансирования. Обоснована целесообразность использования краудфандинга в современном обществе в рамках цифровой экономики и необходимость исследования привлекательности данного феномена. Перспективы исследования связаны с дальнейшим более глубоким анализом тенденций цифровизации, где ожидается развитие эффективных моделей краудфандинга, его популяризация как финансирования бизнес-проектов, увеличение развития краудфандинговых площадок.

Ключевые слова: краудфандинг; финансирование; инновационное развитие; цифровая экономика; цифровая трансформация.

CROWDFUNDING AS A PROSPECTIVE WAY OF FINANCING IN THE DIGITAL ECONOMY

A. N. Zakharenko¹⁾, O. S. Kiselevsky²⁾ (supervisor)

¹⁾ Student, Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus, alinazaharenko@gmail.com

²⁾ PhD, Associate Professor, Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics, Minsk, Republic of Belarus, kiselevski@bsuir.by

The work presents the characteristics of crowdfunding as a perspective way to raise funds in the context of digital transformation. The essential characteristics of crowdfunding and the features of this form of financing have been determined. The expediency of using crowdfunding in modern society within the digital economy and the need to study the attractiveness of this phenomenon have been substantiated. Research prospects are associated with a further deeper analysis of digitalization trends, where the development of effective crowdfunding models is expected, its popularization as financing of business projects, and an increase in the development of crowdfunding platforms.

Keywords: crowdfunding; financing; innovative development; digital economy; digital transformation.

Трансформация экономических отношений является закономерным результатом эволюции взаимоотношений субъектов хозяйствования во всех экономиках мира. В условиях цифровизации особую роль в повышении экономического потенциала страны играет стимулирование инноваций и формирование благоприятных условий для ведения бизнеса с целью притока в экономику финансовых ресурсов.

Если под цифровой экономикой понимать совокупность экономических отношений, возникших в процессе производства, распределения, обмена и конечного потребления материальных ценностей, имеющих разную степень электронно-информационного компонента (ЭИК), реализуемых в ИКТ-среде с целью воспроизводства капитала и повышения качества жизни населения [1], то становится

очевидной потребностью в реализации возможностей каждого человека влиять на экономику, участвовать в инвестировании и получении прибыли.

Несмотря на цифровую трансформацию экономики, проблема финансирования проектов малого и среднего предпринимательства остается актуальной. Реализация любой бизнес-идеи начинается с оценки финансовых возможностей и поиска потенциальных источников финансирования.

Совершенствование интернет-технологий в комбинации с развитием социальных сетей открыло возможности улучшения финансовых отношений в современном обществе. Появившийся структурный сдвиг обеспечил доступ к онлайн-инструментам, позволяющим привлекать денежные средства быстрее, проще и прозрачнее, в сравнении с традиционным кредитованием.

Наличие технической возможности неизбежно привело и к практической осуществимости весьма перспективного на сегодняшний день способа финансирования проектов, получившего название краудфандинг.

Под краудфандингом принято понимать [2] инициативу по сбору денег для предлагаемого нового проекта, на основании малого или среднего инвестирования заинтересованными частными лицами.

Набор данных Crowdfund Capital Advisor [3] показывает, что в США в 2020 году для 1148 компаний было привлечено более 225 млн долларов США против 137 миллионов долларов, привлеченных для 713 компаний в 2019 году.

Из чего следует, что малое и среднее финансирование, согласно определению Ordanini, с динамичным развитием этой технологии давно стало крупным, конкурирующим и даже превосходящим кредитование.

Также отмечается [4], что краудфандинг можно рассматривать в качестве инновационного инструмента для цифровой трансформации мировой финансово-инвестиционной системы. Согласно этому мнению, краудфандинг предстает в качестве источника капитала, предоставляемого широким виртуальным сообществом, желающим поддержать определенную идею. При этом обеспечивает возможность участия широкого круга непрофессиональных инвесторов в финансировании самых неординарных инновационных проектов.

В современной экономической ситуации многие компании на стадии зарождения проекта сталкиваются с проблемой недостатка денежных средств для развития своих идей. Для получения кредита на развитие своего дела необходимо за короткий срок достичь таких хороших финансовых показателей, которые бы полностью соответствовали требованиям банка к платежеспособности потенциального заемщика. Поэтому часто они вынуждены искать внешние источники финансирования или уходить с рынка.

Возрастающая популярность краудфандинга объясняется не только простотой, но и быстротой, а также доступностью сбора средств по сравнению с государственным инвестированием и сложными процедурами банковского кредитования.

Главное преимущество краудфандинга, как инструмента финансирования, заключается в целевом назначении денежных средств, привлеченных при помощи интернет-платформ. Финансируется конкретный проект, а не предприятие в целом, что также делает процесс сбора средств прозрачным и оперативным, позволяя краудфандингу становится выходом для стартапов, нуждающихся в финансировании.

Инициаторы сборов получают выгоду в виде быстрого и без посредников финансирования своих креативных проектов. Доноры, вкладывающие свои средства, впоследствии получают компенсацию – материальную (создание и выпуск интересующего их предмета действительности), моральную (осознание успешного вложения своих доходов), финансовую. При этом экономика получает рост объемов

реализации инновационной или уже существующей продукции, увеличение рабочих мест, а также прирост совокупного национального дохода.

Стоит отметить, что краудфандинг не является инструментом сбора финансирования для абсолютно любого проекта, который, по мнению его авторов, является перспективным. Работа краудфандинговой площадки заключается также и в том, чтобы провести многосторонний анализ предлагаемых проектов на предмет их работоспособности и оригинальности, а также оценить способ представления проекта. Это позволяет отсеять подозрительные и малозначимые проекты, а также проекты, которые ориентированы на удовлетворение личных интересов. Кроме того, уникальность и технологичность проектов, представленных на платформе свободного финансирования, неизбежно откладывает отпечаток на репутацию и инвестиционную привлекательность самой платформы.

Вступив в данную деятельность, нужно учитывать несколько возможных проблем: необходимость огромного количества рекламы, чтобы заинтересовать и привлечь инвесторов; опасность утечки идеи в более профинансированные бизнесы, так как на платформах подробно описывается информация о сути проекта и не составит труда перенять ее и реализовать быстрее, чем это сможет сделать автор идеи.

К инновационной деятельности более склонны вновь создаваемые малые компании и предприятия, вынужденные сами искать и разрабатывать новые решения, позволяющие им выжить на существующем конкурентном рынке. В то же время многие крупные компании развитых стран, как правило, стараются не заниматься собственными разработками, а пытаются приобрести научные идеи, патенты и изобретения для последующего их внедрения в новый производственный процесс. Поэтому очевидна необходимость для Республики Беларусь принятия мер по поддержке создания инновационных предприятий малого и среднего бизнеса, внедряющих высокие технологии пятого и шестого технологических укладов [5].

Если говорить о перспективах развития краудфандинга и краудфандинговых платформ в Беларуси, то необходимо отметить, что цифровизация, охватившая экономику, открыла возможности для входа на рынок новых бизнес-моделей, в частности, краудсервисов. В республике функционирует несколько краудфандинговых площадок. В настоящее время большее развитие получил классический краудфандинг, представленный платформой «Ulej.by».

Изложенное свидетельствует, что краудфандинг является современной финансовой технологией по привлечению денежных средств на основе современных информационных технологий с целью реализации различных проектов. Для его дальнейшего развития в Республике Беларусь необходима разработка соответствующего закона на основе мирового опыта, включающего механизм реализации краудфандинга, а также регулирования и защиты прав его участников.

Благодаря развитию цифровой экономики краудфандинг стал реальной возможностью беспрепятственного привлечения денежных средств, минуя традиционные кредитные организации. Можно смело предположить, что в ближайшем будущем он станет одним из основных финансовых механизмов инвестирования населением сбережений в реальный сектор на основе дальнейшей цифровой трансформации экономики.

Библиографические ссылки

1. Беяцкая Т. Н. Формирование электронной экономики Беларуси: макроэкономические условия // Наука и инновации. 2018. № 12. С. 49–55.
2. Ordanini A. Crowdfunding: customers as investors // The Wall Street Journal. 2009. № 3.
3. 2020 Regulation Crowdfunding Year in Review : [Электронный ресурс]. 2020. URL: <https://mail-chi.mp/4bf82f895dd2/2020-regulation-crowdfunding-year-end-report> (дата доступа: 18.10.2021).

4. Шакиров А. А., Зарипова Р. С. Трансформация цифровой экономики // Наука Красноярья. 2019. Т. 8. № 3-2. С. 118–122.

5. Забродская Н. Г. Развитие экономики знаний, бизнес-образования и инновационная деятельность в Республике Беларусь // Актуальные проблемы бизнес-образования: XVIII Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 25–26 апреля 2019 г.: сб. ст. / Институт бизнеса БГУ; редкол.: П. И. Бригадин [и др.]. Минск : Институт бизнеса БГУ, 2019. С. 84–89.

УДК 004.04

ВЫБОР ИНСТРУМЕНТА БИЗНЕС-АНАЛИЗА ДЛЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОМПАНИИ

Т. Ю. Зеленская¹⁾, Н. И. Шандора²⁾ (научный руководитель)

¹⁾ студент, Белорусский государственный университет, Минск,
Республика Беларусь, tanyazelenskayaaa@gmail.com

²⁾ магистр экономики и управления, старший преподаватель, Белорусский государственный университет, Минск, Республика Беларусь, shandoranatasha@tut.by

Данная статья иллюстрирует возможность выбора инструментов для проведения бизнес-анализа.

Ключевые слова: данные; анализ; BI-системы; визуализация.

SELECTING A BUSINESS ANALYSIS TOOL FOR QUALITATIVE ASSESSMENT OF COMPANY PERFORMANCE

T. Y. Zelenskaya¹⁾, N. I. Shandora²⁾ (supervisor)

¹⁾ Student, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, tanyazelenskayaaa@gmail.com

²⁾ Master in Economics and Management, Senior Lecturer, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, shandoranatasha@tut.by

This article illustrates the choice of tools for conducting business analysis.

Keywords: data; analysis; BI systems; visualization.

Сегодня бизнес-анализ важен для компании, так как помогает выстоять в конкурентной борьбе и развиваться дальше. Именно это процедура дает качественный и количественный анализ деятельности предприятия. Одной из главных задач аналитика перед началом работы является выбор подходящих инструментов для наилучшей интерпретации результата.

Работая с различными видами данных, могут пригодиться разные инструменты. Так, например, имея данные о покупателях в размере 100.000–200.000 пользователей, аналитик не сможет использовать такой инструмент бизнес-анализа как Excel ввиду непригодности приложения работать с большими данными. Напротив, Python и, в частности, библиотека Pandas справится с этой задачей за доли секунд.

Визуальное представление данных важно не менее, чем сам анализ. Визуализация помогает заострить внимание на самых важных значениях, например, CTR, количество людей, которые совершили определенное действие.