

- улучшение качества жизни;
- формирование новых рынков;
- повышение эффективности утилизации ресурсов (активов, капитала, компетенций);
- повышение конкурентоспособности;
- повышение безопасности [2].

Экономически целесообразно использовать в работе компании новые технологии. Благодаря им процессы организации значительно сократятся во времени, станут более гибкими, это приведет к повышению производительности, что позволит компании вести бизнес-процессы более эффективно.

Предлагаем ввести индекс эффективности работы внутренней среды организации, который будет учитывать следующие показатели:

- Непрерывность управления кадровой информацией (включая автоматический сбор, хранение, обработку и анализ персональных данных).
- Эффективность работы каждого сотрудника индивидуально, его производительность. Например, сколько он произвел/продал в предыдущем месяце, сколько в нынешнем.
- Эффективность работы отделов.
- Затраты на производство, маркетинг, НИОКР и т. д.
- Процент выполнения плана.

Таким образом, из вышеперечисленных показателей будет складываться общий процент эффективности работы внутренней среды организации. Это значительно облегчит работу руководителей, сделает деятельность компании более прозрачной и наглядной. Руководители, анализируя перечисленные выше показатели, смогут оценить эффективность работы отделов организации; увидят где и в чём есть недостатки, тем самым смогут предотвратить потенциальные проблемы в будущем; смогут найти новые перспективные пути развития и т. д.

В заключение стоит отметить, что благоприятная инновационная среда позволяет достичь эффективных результатов в поставленных проектах. Введение программы «1С: Предприятие» двадцать лет назад значительно упростило работу бухгалтеров, сделало её менее энергозатратной и более эффективной. Это наглядный пример того, как важно внедрение новых технологий в деятельности компании. В скором будущем, через 10–15 лет, цифровые технологии станут неотъемлемой частью в каждой сфере деятельности организации. Это именно то, к чему мы должны стремиться. Мы можем сократить этот временной промежуток в 15 лет и быстрее достичь цели, если начнем прямо сейчас.

#### **Список литературы:**

1. Основы менеджмента / Чернышев М. А. [и др.]; под ред. И. Ю. Солдатовой, М. А. Чернышова. – М. : ИТК «Дашков и К», НАУКА/ИНТЕРПЕРИОДИКА МАИК, Наука-Пресс, 2006 г.
2. Кешелава, А. В. Введение в «цифровую» экономику / А. В. Кешелава // На пороге «цифрового будущего». [Электронный ресурс] – 2017. – Кн. 1. – 28с. Режим доступа: <http://spkurdyumov.ru/uploads/2017/07/vvedenie-v-cifrovuyu-ekonomiku-na-poroge-cifrovogo-budushhego.pdf>.

**УДК 658**

### **КРАУНДИНВЕСТИРОВАНИЕ КАК СПОСОБ МОБИЛИЗАЦИИ КАПИТАЛА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАРТАПОВ**

*Дубкова М. Г.*

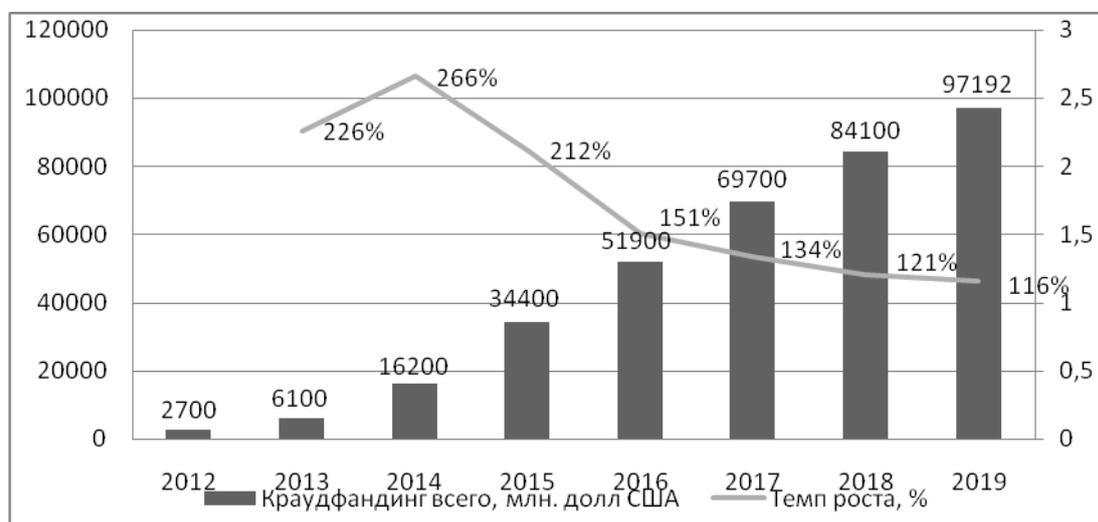
*Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, РБ  
Научный руководитель: Герасимова О. О., старший преподаватель*

Процессы, происходящие в течение последних нескольких лет в мировой экономике, создали условия, способствующие активному развитию инструментов «новых денег». К ним относятся в том числе платформенные решения, функционирующие на основе краудтехно-

гий и позволяющие вовлекать дополнительные средства, необходимые для развития инновационных и быстрорастущих проектов.

Краудфандинг в общем смысле – это технология коллективного финансирования, в рамках которой происходит сбор средств для реализации того или иного проекта за счет привлечения широкого круга добровольных вкладчиков [1]. Данный процесс происходит на специализированных интернет-ресурсах – краудфандинговых платформах. Механизм краудфандинга работает следующим образом: автор проекта выкладывает на краудфандинговой платформе как можно более полное и понятное описание своего проекта с целью понравиться потенциальным инвесторам, доказать им, что его проект имеет хорошее будущее, что у него есть перспективы, что в него можно вкладывать финансы. В случае успешности проведенной PR-кампании в фонд проекта начинают поступать инвестиции. Важным условием краудфандинга являются четко поставленная цель и временные рамки сбора средств. Если за определенный промежуток времени средства не были собраны в полном объеме, деньги возвращаются инвесторам [2].

Краудфандинг начал активно развиваться с 2009 года, когда стали появляться профессиональные площадки. Популярность краудфандинга с 2012 по 2019 годы как эффективного инструмента привлечения стартового капитала возрастает, о чем свидетельствует экспоненциальная динамика общего объема сделок (рисунок 1).



**Рисунок 1 – Динамика краудсектора в мировой экономике**

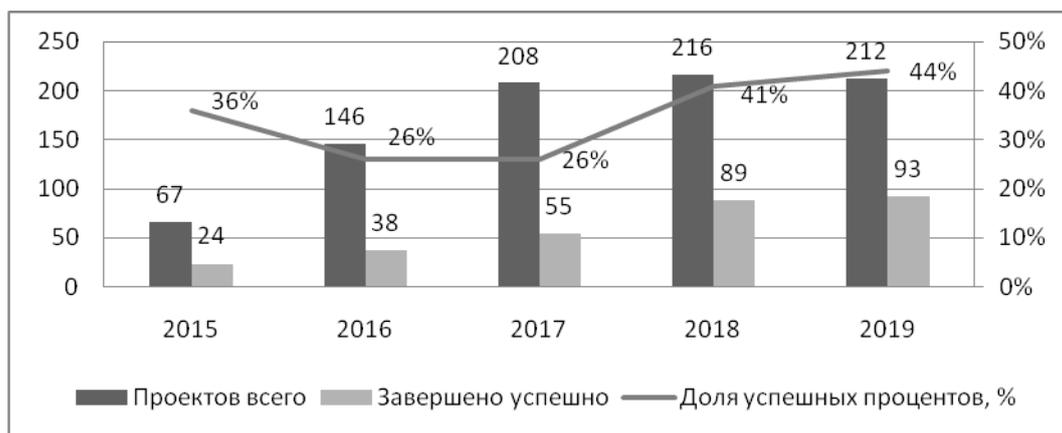
Источник: собственная разработка на основе [1]

На сегодняшний день насчитывается более 1 250 краудфандинг-платформ различной направленности, большинство из которых находятся в США – 30 % и Европе – 48 % [2].

В структуре мирового рынка краудфандинга 95 % приходится на американский и европейский рынки, несмотря на распространение данного инструмента в других странах. По оценкам Всемирного банка, инвестиции через модель краудфандинга к 2025 году составят около 96 млрд долл. США (в то время как объем венчурного рынка, как альтернативного источника финансирования стартапов, в целом практически не изменяется), при этом половина рынка краудфандинга окажется в Китае [3].

В Беларуси краудфандинг появился в 2015 году с созданием платформ Ulej (Улей) и Talaka (Талака).

К началу 2020 года на платформе Улей было размещено 896 проектов, 866 из которых было завершено. На рисунке 2 приведена динамика количества завершившихся проектов по годам, а также успешных проектов. Успешными считаются только те проекты, которым удалось собрать всю необходимую сумму средств в определенный автором срок. На данный момент из всех завершившихся успешными стали 311 проектов, или 36 % от всех, причем наблюдается рост доли успешно завершённых проектов с течением времени [3].



**Рисунок 2 – Динамика завершившихся проектов в Республике Беларусь**  
 Источник: собственная разработка на основе [3]

Всего на платформе на февраль 2020 года было успешно собрано более 1,7 млн бел. руб., а общий объем внесенных спонсорами средств составил 1,9 млн руб. Всего было совершено 43 242 спонсорских взноса, из которых почти 37 тысяч – в успешные проекты [3].

Тем не менее, следует отметить, что в Беларуси экосистема краудфинансов только начинает зарождаться. Краудфинансирование в Республике Беларусь явление новое, недостаточно развитое как по количеству платформ, так и по масштабам реализованных проектов, ведь 64 % всех проектов в Беларуси не были завершены успешно.

Одной из причин этого является низкий уровень осведомленности о возможностях, предлагаемых финансовым рынком и финансовая неграмотность населения, заключающаяся в том, что большинство белорусов привыкли и предпочитают хранить деньги в банке или дома и не готовы вкладывать их в незнакомые рискованные проекты. Кроме того, отсутствие законодательной базы, регулирующей деятельность краунфандинговых платформ, вызывает подозрительность со стороны спонсоров, которые воспринимают краудфандинг не как финансовый инструмент, а очередную форму мошенничества.

В тоже время мировой практикой доказано, что платформенные решения, функционирующие на основе краудтехнологий и позволяющие вовлекать дополнительные средства, обладают рядом *преимуществ* по сравнению с классическими формами финансирования, что связано с их инновационным характером, обусловленным использованием передовых технологий (сети Интернет, финансовых технологий, платежных систем и систем кибербезопасности и пр.):

- заключение сделок финансового характера электронно, без личного присутствия контрагентов и с минимальными рисками, что сводит к минимуму роль финансовых посредников;
- привлечение инвестиций от широкого пласта непрофессиональных инвесторов в самый динамичный сектор экономики;
- снижение транзакционных издержек за счет упрощения процесса совершения сделок и проведения их через автоматизированные платформы;
- публичность и прозрачность инвестирования в конкретные проекты;
- ускорение развития проекта;
- независимость от банковского кредитования;
- предоставление дополнительной гибкости для инвестора за счет возможности варьирования объема инвестиций в одну компанию и создания портфеля, соответствующего его индивидуальному риск-профилю;
- сохранение контроля за реализацией проекта со стороны автора идеи.

В качестве *способов преодоления проблем для обеспечения дальнейшего эффективного развития краудинвестирования* следует выделить: разработку и принятие краудфандингового законодательства; разработку и применение рекламно-маркетинговой кампании; диверсификацию краудфандинговых платформ; размещение краудфандинга не только в интернете, но и на различных общественных мероприятиях.

Таким образом, краудфандинг обладает потенциалом стать альтернативной формой финансирования инновационных решений и стартапов, что позволит традиционным посредникам находить успешных и талантливых людей. Но главное, что краудфандинг – это новый и не освоенный путь развития бизнеса, который может принести большие плоды в будущем.

#### Список литературы:

1. Клещёва, С. А. Краудфинансирование как инструмент инвестирования инновационного предпринимательства [Электронный ресурс]/ Клещёва С. А. // Экономика и банки. – 2017. – № 2. – С. 40–46. – Режим доступа: <http://kraudfinansirovanie-kak-instrument-investirovaniya-innovatsionnogo-predprinimatelstva.pdf>. – Дата доступа: 04.12.2020.
2. Марахина, И. Инвестиционная инфраструктура белорусской стартап-экосистемы: субъекты, проблемы и направления развития И. Марахина // Банковский вестник. – 2020. – № 7. – С.49–58.
3. Пашнин, А. О. Перспективы развития краудфандинга в Беларуси / Пашнин А. О. // Эпоха науки. – 2020. – № 22. – С.167–174.

УДК 658

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ИМПОРТО-ЗАМЕЩЕНИЯ НА ТЕКУЩЕМ ЭТАПЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

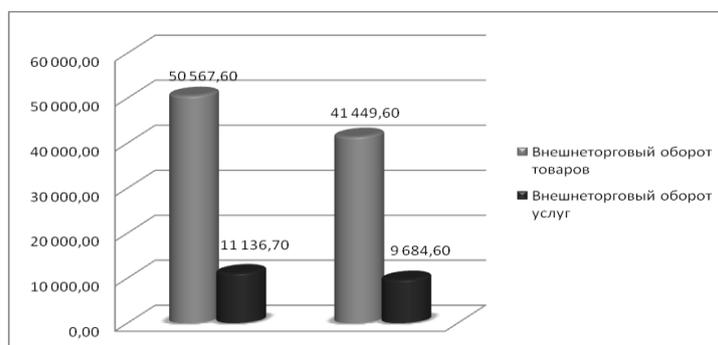
*Ширина Д. К.*

*Брестский государственный технический университет, г. Брест, РБ  
Научный руководитель: Обухова И. И., к. э. н., доцент*

Республика Беларусь является экспортно ориентированным государством, поддерживающим торговые отношения с более чем 200 странами мира. К сожалению, вне зависимости от изменения объёма ежегодного товарооборота, вот уже на протяжении минимум 10 лет импорт товаров и услуг превышает экспорт. Как для любого другого государства, ставящего своей целью постоянно повышать объём экспорта над импортом, высокая импорто-зависимость – основная проблема.

С целью рационализации импорта товаров и услуг государства проводят политику импортозамещения. К числу таковых относится и РБ. На текущем этапе экономического развития страны требуется уделить данному вопросу особое внимание.

Пандемия коронавируса и обвал цен на нефть в первой половине 2020 года сильно сказались на внешнеторговом обороте товарами и услугами (рисунок 1):



**Рисунок 1 – Динамика внешнеторгового оборота за январь–сентябрь 2019–2020 гг.**

Источник: собственная разработка

Уменьшение торгового оборота говорит о сокращении как экспорта, так и импорта. Сокращение экспорта – это сильный удар по экономике страны, т. к. источник притока иностранной валюты в страну. Т. к. белорусские предприятия не были закрыты на карантин, а лишь частично переведены на дистанционную работу, где это было возможно, выпуск то-