

шла еще одна российская сеть дискаунтеров «Доброцен», но пока только открыт один магазин этого ритейлера.

В целом сегмент дискаунтеров развился гораздо медленнее, чем прогнозировалось экспертами и некоторыми игроками. Не в последнюю очередь это связано с тем, что белорусские потребители не воспринимают этот формат так, как это происходит в других странах. Покупатели приходят в дискаунтер как в обычный магазин, требуя ассортимента, сервиса и пр. Это подтверждается данными исследования, которое было проведено по инициативе belretail.by компанией МАСМИ. Выяснилось, что треть белорусов считают, что в стране так и не появились дискаунтеры.

В современных условиях для конкретных торговых организаций, так или иначе, требуется определения инструментария для повышения их конкурентоспособности. Практика показывает, что сегодня без внедрения и использования современных маркетинговых подходов в практической деятельности розничные торговые организации не могут достичь устойчивого преимущества на рынке ритейла. Акцент в формировании конкурентных преимуществ все больше смещается от ценовых методов ведения конкуренции к неценовым, связанным с построением систем взаимоотношений с потребителями, позволяющими взаимодействовать с ними в длительной перспективе.

Список цитированных источников

1. Тенденции развития сетевой торговли в Республике Беларусь / Т. Н. Байбардина, А. Я. Якимик // Веснік дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта: навукова-практычны часопіс. – 2018. – № 3. – С. 57-64.

2. О развитии торговой инфраструктуры в Республике Беларусь // Министерство антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mart.gov.by/news/2020/>

УДК 336

Купцова А. И., Юшкин Н. Ю.

Научный руководитель: к. э. н., доцент Костенко Н. В.

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СТАРТАПОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Целью данной статьи является изучение механизма финансового обеспечения стартапов на территории Республики Беларусь, проведение сравнительного анализа источников финансирования и приведение алгоритма поиска финансового обеспечения стартапов.

На сегодняшний день во всем мире создаются и развиваются стартапы в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). Следует подчеркнуть, что Республика Беларусь занимает 32 место в мире в рейтинге ИКТ.

Актуальность темы обусловлена тем, что каждый стартап нуждается в финансировании. Именно поэтому для данной статьи мы выбрали несколько источников финансирования на территории Республики Беларусь: бизнес-ангелы, венчурные компании и краудфандинг.

Для начала определим понятие «стартап».

Стартап – это недавно созданная и быстро развивающаяся компания, зарабатывающая или предоставляющая инновационные продукты либо услуги с масштабируемыми бизнес-моделями.

Проблемы финансирования у стартапов в Республике Беларусь.

Исходя из данных, что 83,5% стартапов используют личные средства для финансирования компании. В среднем эта цифра превышает показатели европейских стран, где стартапы имеют лучший доступ к финансированию благодаря развитым сетям бизнес-ангелов, акселераторов и венчурных фондов. Так называемые бутстрэпперы – это люди, которые имеют достаточный доход для финансирования бизнеса или работают с командой единомышленников на первом этапе без зарплаты, а затем полагаются на доходы компании от клиентов. В Беларуси несмотря на то, что таких компаний много, выбор данной бизнес-модели не основывается на предпочтениях учредителей в ее пользу. Это скорее необходимый шаг, который связан с трудностями в поиске финансирования. В отличие от европейских компаний, где каждый пятый стартап получает государственное финансирование, белорусские стартапы не располагают такой возможностью [1, с. 1].



Рисунок 1 – Источники финансирования

В дальнейшем почти 85% стартапов планируют привлекать инвестиции.

Такой большой процент стартапов, которые используют личные средства для финансирования, объясняется проблемами в поиске инвестиций.

В настоящий момент самыми распространёнными источниками финансирования являются:

1. Бизнес-ангелы.
2. Венчурные фонды.
3. Краудфандинг.

Не все эти источники активно задействованы в Республике Беларусь, однако каждый из них имеет определенные перспективы. Рассмотрим каждый из них подробнее.

Самым популярным источником финансирования в Республики Беларусь являются бизнес-ангелы.

Бизнес-ангелами называют инвесторов и бизнес-консультантов, предоставляющих финансовую помощь бизнес-проектам за долю в компании. Это инвесторы на ранней стадии развития проекта, когда бизнесу требуется экспертная поддержка и инвестиции на быстрый старт нового продукта.

На сегодняшний день в Республике Беларусь действуют около 40 бизнес-ангелов, и их число постоянно растет.

Венчурные фонды – инвестиционный фонд, осуществляющий инвестиции в акционерный капитал инновационных компаний на разных стадиях роста. Венчурные фонды осуществляют инвестиции с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Как пра-

вило, 70-80% проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30% окупает все убытки. Инвесторами (участниками) фонда обычно являются частные лица, компании, банки, пенсионные фонды. Управляют фондом профессиональные инвесторы – менеджеры или управляющая компания. Средняя продолжительность работы фонда составляет 10 лет [2, с. 3].

Мир стремительно меняется, и на смену привычной «экспертной» экономике приходит краудэкономика – это экономическая модель, где собственность и права доступа разделены между людьми, стартапами и корпорациями. Совместная экономика позволяет людям эффективно получить то, в чем они нуждаются, производителям – добиться максимальной эффективности, выпуская продукцию по прямому запросу потребителей.

Краудфандинг – это метод привлечения капитала за счет коллективных усилий друзей, семьи, клиентов и индивидуальных инвесторов. Этот подход использует коллективные усилия большого числа людей, в первую очередь через социальные сети и краудфандинговые платформы, и использует их сети для большего охвата и воздействия.

Сравнительный анализ преимуществ и недостатков каждого из рассмотренных способов поиска инвестирования, рассмотрим в таблице ниже.

Таблица 1 – Сравнение преимуществ и недостатков источников финансирования

	Преимущество	Недостатки
Бизнес-ангелы	Инвестиции на ранней стадии развития проекта, когда бизнесу требуется экспертная поддержка и инвестиции на быстрый старт нового продукта. Отсутствие залогов и гарантий для бизнес-ангелов.	Чрезмерное участие бизнес-ангела в функционировании бизнеса лишает начинающего предпринимателя творческой инициативы и полной свободы.
Венчурные компании	Венчуры могут обеспечить экспертизу, помогают с ресурсами, связями и персоналом, быстрый рост, не нужно возвращать деньги, среди венчурных компаний мало мошенников.	В обмен на инвестиции венчур получает вознаграждение в виде прибыли или акции (доли).
Краудфандинг	Способность централизовать и оптимизировать усилия по сбору средств, независимость в ведении бизнеса.	Для развития в Беларуси краудфандинга необходима адаптация законодательства, отсутствие финансирования на внешних рынках.

Алгоритм поиска источников финансирования представлен ниже.

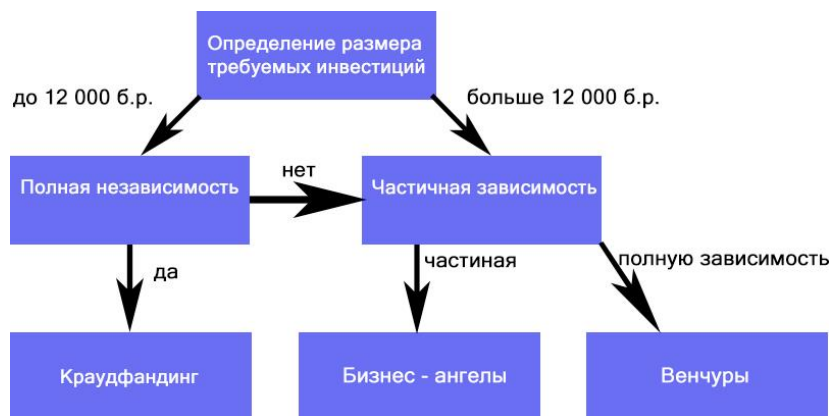


Рисунок 2 – Алгоритм поиска источника финансирования

Если инвестиции составляют до 12.000 белорусских рублей, и вы готовы пройти большую часть ведения бизнеса без консультации и поддержки со стороны специалистов, и вам важна полная независимость, тогда вам следует рассмотреть краудфандинг в качестве источника финансирования стартапа.

Однако, если вам нужна сумма инвестиции, превышающая 12.000 бел. руб., либо вам не важна независимость, тогда вам подойдут бизнес-ангелы или венчурные компании.

На данный момент в Республике Беларусь существуют проблемы с поиском инвестиций для стартапов, однако с каждым годом ситуация улучшается и имеет положительную тенденцию роста. Уже сейчас на территории Республики Беларусь насчитывается более 40 «бизнес-ангелов», осуществляют свою деятельность следующие финансовые организации:

- Российско-белорусский фонд венчурных инвестиций;
- Венчурный фонд HAUS;
- Инвестиционная компания «BulbaVentures»;
- Фонд ЕБРР VentureCapital;
- Инвестиционная компания «Flint Capital».

Популярная площадка краудфандинга в Беларуси Ulej.by. Она стартовала в апреле 2015 года, но уже успела собрать около 500 млн рублей. И немаловажным фактом является то, что 44% из всех размещенных на площадке проектов успешно реализованы [3, с. 5].

Список цитированных источников

1. Стартапы Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.sorainen.com/wp-content/uploads/2019/06/report.startups-of-Belarus.2018-11-01.rus_.pdf, 2018.
2. Венчурное финансирование в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bel.biz/wp-content/uploads/2018/04/AidVentureRu_2.pdf, 2017.
3. Краудфандинг в Беларуси: площадки, перспективы, мировой опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/stati/view/5478-kraudfanding-v-belarusi-ploshhadki-perspektivy-mirovoj-opyt>, 2015.

УДК 657.6

Кучур А. С.

Научный руководитель: доцент Сенокосова О. В.

ОСНОВНЫЕ СХЕМЫ МОШЕННИЧЕСТВА И МЕТОДЫ ИХ ВЫЯВЛЕНИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОВЕРОК

В настоящее время большое количество организаций подвергаются мошенничеству. Зачастую экономические преступления совершаются именно работниками, которые испытывают финансовые трудности, желают получить больше денег без каких-либо усилий, пытаются таким образом получить компенсацию морального или материального ущерба от действий руководителя или коллег, реализуют свои махинации в рамках служебного положения [1, с. 5].

Действенным инструментом в борьбе с данной проблемой исторически считалось привлечение внешних независимых аудиторов, а также развитие внутрифирменной системы контроля.

Основные схемы мошенничества представлены в таблице 1 [2, с. 8].