

КРАУДЭКОНОМИКА: НАПРАВЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

А.А. Осоргина

Полоцкий государственный экономический колледж, Беларусь

В современных условиях развития информационных технологий необходимо отслеживать тенденции развития экономики не только в Республике Беларусь, но и во всём мире. Одним из таких направлений является краудэкономика – экономика, формируемая сообществом людей, которые имеют свободные денежные средства, но не всегда разбираются в вопросах выгодного их использования.

Основная цель данной работы заключается в изучении возможности успешного развития краудэкономики в Республике Беларусь с рассмотрением её направлений и внесением предложений в законодательство Республики Беларусь.

В рамках поставленной цели предполагается решить следующие задачи:

- изучить сущность таких элементов краудэкономики как краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг;
- проанализировать факторы, влияющие на принятие решений при инвестировании;
- изучить правовое обеспечение крауд-операций в Республике Беларусь и за рубежом;
- изучить примеры применения направлений краудэкономики на практике в Республике Беларусь и за рубежом;
- сделать вывод о возможности успешного развития краудэкономики в Республике Беларусь с внесением предложений в законодательство Республики Беларусь.

В качестве методов исследования применялись такие приемы экономического анализа как сбор, изучение и обобщение информации.

Поскольку данное направление является достаточно новым и неисследованным, для изучения этих направлений использованы ресурсы сети INTERNET.

Краудэкономика включает в себя следующие формы взаимодействия с обществом: краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг.

Краудсорсинг – это способ решения поставленных задач с помощью посторонних людей, их знаний и опыта [1, с. 24]. Реализуется методика на добровольных началах и в большинстве случаев выполняется удаленно.

Цель краудсорсинга заключается в снижении затрат за счет привлечения широких слоев населения (чаще всего, целевой аудитории) для получения креативных идей, а также возможность выбора среди многих вариантов, повышение лояльности, PR.

При краудсорсинге не оплачивается работа пользователей, или же она может иметь более символический характер. Но при этом необходимо понимать, что в системе участвуют больше любители, чем профессионалы. Специалисты бесплатно помогают больше социальным проектам, которые направлены на решение общественной проблемы.

В качестве примера можно привести канадскую золотодобывающую компанию Goldcorp Inc., которая при определении перспективных золотонесущих участков не смогла самостоятельно обработать данные геологоразведки.

Для решения этой задачи компания обратилась к пользователям всемирной сети Internet и разместила данные геологоразведки, попросив всех желающих подсказать где могут быть значимые залежи золота. За лучший ответ руководство компании пообещало премию в размере 1 миллион канадских долларов.

Предположения поступали от участников из разных стран мира. Более 80% указанных ими месторождений действительно обладали солидными запасами золота.

Конкурс помог компании сэкономить порядка 3-х лет геологоразведки. Goldcorp Inc. увеличила величину своих запасов, повысила капитализацию на 800 млн. долларов США, что сделало её одним из лидеров индустрии. Этот пример доказывает то, что краудсорсинг обладает очень высокой рентабельностью.

Данный пример подтверждает возможность определения наиболее перспективных направлений ведения бизнеса, в том числе и на территории Республики Беларусь с минимальными затратами.

Краудфандинг – это сотрудничество людей, объединяющих свои средства, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [2]. В наше время подобный метод сбора денежных средств получил широкое распространение в интернете и в социальных сетях, так как это очень удобная площадка для сбора средств, имеющая колоссальную аудиторию.

Сбор средств может служить для различных целей – помощь пострадавшим от стихийных бедствий, финансирование стартап-компаний и малого предпринимательства, создание свободного программного обеспечения, издание книги и многое другое.

На сегодня в Республике Беларусь самой распространенной целью сбора средств с помощью краудфандинга является поддержка и создание социальных проектов различной направленности.

Для использования данной методики необходимо заранее создать презентацию проекта, чтобы заинтересовать своих будущих инвесторов. Помимо презентации автор проекта также продумывает систему вознаграждений за пожертвование. Наградой может служить как продукт, на который проходит сбор средств с существенной скидкой, так и формальная благодарность в виде открытки.

В 2009 году появилась первая краудфандинговая платформа в мире - «Kickstarter». К 2015 году количество проектов, запущенных на этой площадке приблизилось к 100 000, а число участников, поделившихся своими деньгами, дошло до 10 млн. В Республике Беларусь существуют две краудфандинговые платформы – улей (ulej.by) и талака (talaka.org).

Краудинвестинг – коллективные инвестиции людей, целью которых является получение доли проинвестированной компании, а также дальнейшее получение прибыли.

Принцип методики заключается в сборе денежных средств на запуск проекта с большого количества людей. После того, как проект запущен, каждый из инвесторов получает условную долю в этой компании.

Основную роль в краудинвестинге играют специализированные интернет-платформы, которые с помощью социальных сетей, контекстной рекламы и других маркетинговых механизмов привлекают необходимый объем инвесторов из интернет-пользователей под отобранные этой же платформой проекты. Операторы этих платформ берут на себя также техническое сопровождение при вложении и возврате инвестиций, за что взимают с продвигаемого проекта (либо инвесторов, либо одновременно и тех и других) комиссионные сборы.

С юридической стороны в отношениях краудинвестинга участвуют три основных игрока: стартап (проект), оператор интернет-платформы и инвестор. Помимо этого, оператор платформы привлекает финансовый институт для проведения банковских транзакций – аккумуляции денежных средств и направления их в проект.

Практически во всех случаях в структуру финансирования и, соответственно, участия инвесторов в проекте входят механизмы так называемого мезонинного финансирования – гибридный финансовый инструмент, нечто среднее между собственным капиталом (вкладом в уставный фонд) и заёмным капиталом (договором займа).

Краудлендинг – это финансирование частными кредиторами физических или юридических лиц через специальные интернет-платформы.

Взаимная выгода заключается в том, что кредитор получает проценты, а заемщик – нужный ему капитал по более льготным условиям, чем в банках.

Краудлендинг – перспективная, но недостаточно распространенная технология. Эпицентр популярности данной технологии находится в США и в Европе, где ей пользуются те, кто планирует запустить свое дело. Есть несколько разновидностей, основанных на финансовом участии многих людей – кредиторы, частные персоны или их группа. Необходимо зарегистрироваться на одной из веб-площадок, которые специализируются на краудлендинге. Договор (стандартный, соответствующий нормам законодательства) заключается именно с компанией-организатором площадки. На ней же лежит ответственность за:

- проверку потенциального должника и установление ему «рейтинга доверия» (с помощью банков и бюро кредитных историй);
- согласование и выдача средств (в автоматическом или ручном режиме);
- взыскание невыплаченных займов (прибегая к услугам коллекторных агентств).

Краудлендинговые компании берут плату за свою работу – часть прибыли.

Для рассмотрения менталитета граждан Республики Беларусь по отношению к инвестированию, был проведен опрос [3]. В опросе были вопросы о знании понятий краудэкономики, половозрастные показатели и вопросы, дающие понять готовы ли люди инвестировать в краудэкономику.

В опросе всего приняло участие 100 человек разных возрастов. Среди них 46% женщин и 54% мужчин.

Возраст опрашиваемых: 16-20 лет – 47%; 20-25 лет – 17%; 25-35 лет – 12%; до 16 лет – 10%; 35-45 лет – 10%; 45-60 лет – 4%.

Исходя из данных опроса, можно сделать вывод о том, что большинство опрашиваемых не может объяснить определения, применяемые в краудэкономике (краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, краудлендинг). 67% опрошенных не знали, что такое краудлендинг, это самое «неизвестное» слово.

Исходя из вышесказанного, краудлендинг развит менее всего не только в Республике Беларусь, где не существует интернет платформ, но и в зарубежных странах.

Свободные денежные средства остаются только у 74% из опрошенных. Это свидетельствует о невысоком доходе у граждан. Тем не менее, 37 человек готовы отложить на инвестиции до 50 белорусских рублей, а 25 человек готовы отложить от 50 до 100 белорусских рублей.

Наиболее приемлемыми вариантами инвестиций оказались вложения в акции и покупка доли в уставном капитале устоявшегося бизнеса. Следом за этими вариантами стоит вклад в банк, что говорит о том, что люди доверяют свои инвестиции только в том случае, если они защищены на законодательном уровне. Об этом свидетельствует и ответ на вопрос о готовности инвестиций в краудэкономику. 43% опрошиваемых готовы вложить денежные средства в краудэкономику только в случае защиты на законодательном уровне.

Наиболее важным в инвестировании опрошиваемые посчитали доходность инвестиций и гарантии их возврата.

Также было предложено выбрать один из предложенных вариантов инвестирования. 47% опрошенных выбрали вложения в уставный капитал вновь создаваемой организации, 39% выбрали вклад денежных средств в банк, а 13% предпочли дать деньги в долг лучшему другу на открытие бизнеса, получив в итоге 30% дохода через полгода.

Интересным фактом является то, что среди тех, кто согласился дать деньги в долг лучшему другу те, кто менее всего доверяет инвестициям и считает, что необходимо их защищать на законодательном уровне (люди от 35 лет). Несмотря на то, что в варианте ответа была сноска о том, что друг просит деньги без официального документа.

Из этого можно сделать вывод о том, что старшее поколение опасается новшеств в инвестициях и не всегда опирается на законодательство, тем временем, как молодое поколение старается воспринимать все новшества как должное и готово принимать новые и рискованные решения.

При проведении анализа объекта инвестиций инвестор всегда опирается на несколько базовых постулатов.

К основным принципам принятия инвестиционных решений относятся: рентабельность (окупаемость) вложений; минимизация потенциальных рисков; приемлемость сроков достижения цели.

Основные критерии эффективности инвестиционного решения лежат в плоскости его окупаемости или рентабельности.

Другими словами, фактическая доходность вложений должна быть больше произведенных затрат. Чем выше рентабельность конкретных инвестиций, тем более успешным считается инвестиционный проект и более эффективным принятое решение. Очень важно при прогнозировании окупаемости вложений принимать во внимание инфляционные ожидания. Ведь когда экономика страны развивается без существенных потрясений, уровень инфляции достаточно просто спрогнозировать.

Инвестиционное решение не может быть принято без глубокого анализа потенциальной рискованности актива. При прочих равных инвестор всегда выберет проект с меньшим ожидаемым уровнем риска.

При этом, в зависимости от характера инвестора, могут быть выбраны следующие стратегии:

- минимизация уровня риска при заданном уровне прибыли;
- максимизация прибыли при заданном уровне риска.

Для любых финансовых вложений фактор времени также является одним из определяющих. Необходимо понимать, что каждая инвестиционная цель должна быть решена за строго определенный временной интервал.

Таким образом, окупаемость инвестиций всегда рассматривается в неразрывной связке с определенными на реализацию инвестиционного проекта сроками.

Согласно Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 — 2020 годы, в рамках обеспечения цифровой трансформации национальной экономики предусматривается, в том числе, развитие интернет-платформ (краудфандинга) в качестве инструмента взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций.

В Российской Федерации в настоящее время на рассмотрении Государственной Думы находится законопроект N 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ» (первоначальное название «Об альтернативных способах привлечения инвестиций (краудфандинге)»). Привлекать инвестиции через специальные интернет-платформы смогут российские организации и индивидуальные предприниматели.

На сегодняшний день самое развитое законодательство, регулирующее краудэкономику, существует в США. Примером законодательного регулирования краудфандинга является Закон «JOBSACT», подписанный Бараком Обамой 05.04.2012г.

Закон позволяет компаниям принимать инвестиции от обычных граждан до 1 млн. долларов при максимально возможном количестве до 2 тыс. инвесторов.

Хорошим примером может служить Германия. В августе 2015 года вступили в действие законодательные акты, регулирующие краудфандинговую деятельность. Данные акты направлены на установку максимального объема денежных средств, которые можно привлечь посредством краудфандинговых платформ. Таким образом, мелким инвесторам в Германии можно вложить сумму не более 1 000 евро в краудфандинговые проекты.

На мой взгляд, целесообразно в законодательстве сформулировать и разграничить понятие краудфандинга и его отдельных видов – краудлендинга, краудинвестинга, прямо отграничив эти виды от банковской деятельности. Необходимо вести систему проверки кредитной истории как инвестора, так и автора проекта. Предлагается внести ограничения при совершении крауд-операций на территории Республики Беларусь в части наличия обеспечения сделок.

Краудэкономика должна получить развитие в Беларуси, в том числе стать базой для внесения изменений в законодательство, поскольку является фактором стимулирования денежного оборота и национальной экономики в целом.

Немаловажным фактором для развития краудэкономики является наличие большого количества инновационных проектов, которые их создатели готовы открыто афи-

ширять и интенсивно продвигать неограниченному числу инвесторов. Помимо этого, в стране должно присутствовать достаточное число активных и равнодушных к потенциально успешным стартапам интернет-пользователей, которые одновременно способны инвестировать относительно крупные денежные суммы в рискованные проекты.

И когда оба этих фактора будут выполнены, то подходящая юридическая конструкция для воплощения идей краудинвестинга в реальность обязательно найдётся. Для облегчения этих задач определённые правовые механизмы могут быть заимствованы из Германии либо других странах.

Список использованных источников

1. Джефф Хау Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса: Пер. с англ. / Джефф Хау – Москва: Альпина Паблишер, 2012 – 288 с.
2. Краудфандинг // Википедия: Интернет-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>. – Дата доступа: 25.01.2018.
3. С.А.Ласкунов, А.А.Осоргина Исследования по менталитету [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://studfiles.net/preview/828803/page:3/>. – Дата доступа: 25.01.2019.

Министерство образования Республики Беларусь
Полоцкий государственный университет

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей
IV Международной научно-практической online-конференции

(Новополоцк, 26 ноября 2020 г.)

Текстовое электронное издание

Новополоцк
Полоцкий государственный университет
2020

Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты [Электронный ресурс] : электронный сборник статей IV Международной научно-практической online-конференции, Новополоцк, 26 ноября 2020 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2020. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.

№ госрегистрации 3061815625

ISBN 978-985-531-720-4

© Полоцкий государственный университет, 2020

2 – дополнительный титульный экран – производственно-технические сведения

Для создания электронного сборника статей IV Международной научно-практической online-конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» использованы текстовый процессор Microsoft Word и программа Adobe Acrobat XI Pro для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF.

Компьютерный дизайн обложки *М. С. Мухоморовой*
Технический редактор *С. Е. Рясова, А. А. Прадидова*
Компьютерная верстка *Т. А. Дарьянова*

Подписано к использованию 27.01.2021.
Объем издания: 18,8 Мб. Заказ 019.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/305 от 22.04.2014.

ЛП № 02330/278 от 08.05.2014.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь
тел. 8 (0214) 53 05 72,
e-mail: i.pozdnyakova@psu.by