

доставкой), mexx-tm.com (одежда и обувь), intrend.tm (одежда и обувь из США), awto.tm (автомобили из США), eldorado.tm.ru (бытовая техника).

Результаты проведенного анализа мирового опыта электронной торговли будут положены в основу предложений по дальнейшему развитию электронной торговли в Туркменистане.

**Список использованных источников:**

1. Третьякова, К.С. Электронный бизнес: мировая и российская практика / К.С. Третьякова, О.В. Беляева // Проблемы и перспективы электронного бизнеса: сб. научн. ст. межд. науч.-практ. конф. – Гомель: УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2017. – С. 52-56.
2. Хаванова, Н.В. Анализ мирового и российского рынка электронной торговли: тенденции и проблемы развития / Н.В. Хаванова, Е.В. Бокарева // Сервис в России и за рубежом. – 2017. – Т. 11. – Вып. 3. – С. 136-148.
3. Ветрова, Е.Н. Состояние и перспективы развития электронной коммерции / Е.Н. Ветрова, Е.А. Яковенко // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2016. – № 3. – С. 65-70.
4. Арланова, А.А. Развитие электронного бизнеса: мировой и туркменский опыт / А.А. Арланова // Проблемы и перспективы электронного бизнеса: сб. научн. ст. межд. науч.-практ. конф. – Гомель: УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации», 2017. – С. 7-11.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ КРАУДЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

*Андрианова А.А., Кутюк Ю.А.*

*Белорусский государственный экономический университет  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Довыдова О.Г. – м.э.н., преподаватель*

В данной работе были рассмотрены некоторые теоретические понятия краудэкономики. Изучена ситуация в Республике Беларусь относительно ее развития в данном направлении; выделены площадки, посредством которых обеспечивается функционирование краудэкономики в Республике Беларусь. Выделены основные проблемы функционирования и развития краудэкономики Республики Беларусь, а также приведены основные направления их совершенствования с целью развития экономики страны.

В настоящее время электронная коммерция заняла свою нишу в мировых экономических процессах. Частью данного процесса является краудэкономика. Краудэкономика – это экономическая модель, в которой 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.

Инструментом реализации краудэкономики являются краудфандинговые площадки. Первая в Беларуси краудфандинговая платформа, в которой все деньги, собранные на основании договоров дарения, «Улей». В качестве аналога организаторы Ulej.by использовали популярную платформу Kickstarterc моделью «Все-или-Ничего», то есть если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются дарителям. Финансовую поддержку для данной платформы можно получить через площадку Talaka.by. Здесь можно найти сооснователей, помощников, экспертов, партнёров и спонсоров для реализации проекта.

Стоит отметить, что все деньги, собранные на проекты Ulej.by – это деньги, собранные на основании договоров дарения, сумма которых при превышении 4 947 рублей облагается подоходным налогом 13 %. Все собранные при помощи краудфандинговой площадки средства хранятся на временном счете проекта в ОАО «Белгазпромбанк» в течение всего срока краудфандинговой кампании. Общая комиссия Улея, банка и платежной системы составляет 10 %. Комиссия берется только с успешно профинансированных проектов [1].

Важным свойством краудэкономики является не только альтернативный способ финансирования новых продуктов и технологий, но и возможность предсказывать появление новых. Основным объектом новой экономики являются идеи, знания и технологии. Составными частями краудэкономики сегодня являются краудфандинг, и краудсорсинг.

На сегодняшний день, в Республике Беларусь, существует несколько успешных проектов, реализованных с помощью краудэкономики. Например, проект «Мой город» 115.бел создан для того, чтобы жители Минска могли обратиться по поводу жилищно-коммунальных проблем. Сам портал не является официальным представителем какого-либо государственного органа, но играет роль посредника между жителями города и администрацией, а также предоставляет площадку для деятельности неравнодушных людей.

В Республике Беларусь в благотворительности уже используются краудсорсинг и краудфандинг. Белорусские IT-компании используют некоторые элементы краудэкономики.

Речь идет о коммерческой составляющей – в социальной сфере. Примером такой деятельности является поисково-спасательный отряд «Ангел», который вот уже 5 лет действует в Республике Беларусь. Это популярное добровольное объединение для поиска пропавших людей. Привлечение неравнодушных энтузиастов команда осуществляет через социальные сети и СМИ [2].

В Беларуси многие компании активно взаимодействуют с потенциальными потребителями в социальных сетях. Однако активность в 99 % случаев заключается в привлечении внимания к уже существующему продукту и повышении лояльности к бренду посредством розыгрышей призов и других инструментов вовлечения. Исползовать огромный потенциал интернет-пользователей в коммерческих целях практически никто не пытается. Использование краудфандинга в Беларуси возможно в следующих направлениях:

- исследование рынка (краудфандинговый проект наглядно демонстрирует, готовы ли люди приобретать продукт и насколько он им интересен);

- продвижение продукта (возможность формировать спрос на продукт еще до начала производства);

- поиск идей (в ходе сбора денег можно получить информацию о том, как сделать продукт лучше и привлекательнее для потенциальных потребителей);

- минимизация затрат (уменьшается риск производства товара, на который будет отсутствовать спрос);

- дополнительная реклама (практически бесплатная).

В Беларуси идет активная работа над созданием полноценного рынка краудфандинга, что расширяет возможности предпринимателей - по привлечению ресурсов, и возможности общества - по инвестированию в интересные и нужные проекты. Как следствие, ожидают белорусские сторонники краудинноваций, на рынке будут появляться новые предприятия, создающие действительно востребованные продукты и обеспечивающие новые рабочие места. Что позитивно повлияет на финансовое благополучие страны в целом [3].

В Республике Беларусь на данный момент все сделки совершаются индивидуальными лицами или компаниями. Большинство стартапов (59,1 %) закрываются на стадии, когда продукт находится в процессе разработки. В Беларуси данная стадия характеризуется средним объемом сделки в 100-300 тыс. долл. Только 5 % белорусских стартапов привлекли инвестиции на сумму более 1 млн. долл. [4, с. 43].

Но, несмотря на то, что в настоящее время использование краудэкономики набирает популярность, она также имеет большое количество проблем, которые замедляют ее развитие. Выделяют следующие причины слабого развития и функционирования новых форм инвестирования в Республике Беларусь:

- непонимание принципа функционирования краудэкономики;

- практическое отсутствие специалистов, готовых взяться за внедрение;

- незаинтересованность крупных фирм в краудплощадках;

- отсутствие краудсорсинговых площадок;

- необходимость кардинального пересмотра принципов взаимоотношений с потребителями;

- незнание инструментов;

- защиту авторских прав (никто не может дать гарантию, что вашу идею, на которую не собрали нужных средств, не присвоят другие);

- недоработанный финансовый механизм возврата средств;

- отсутствие налоговых льгот для инвесторов;

- нехватка информации для инвесторов;

- преобладание благотворительных, социальных и культурных проектов.

Еще одной существенной и самой важной причиной является неготовность быть лидером в инновациях.

На основе вышеизложенного отметим, что в Республике Беларусь существуют проблемы, касающиеся развития новых форм инвестирования, которые необходимо решать. К тому же анализ деятельности существующих проблем в области крауд-инвестирования в Республике Беларусь позволяет сделать вывод о необходимости принятия следующих направлений совершенствования новых форм инвестирования в Беларуси:

- адаптация законодательства;

- популяризация данных форм инвестирования среди населения;

- сотрудничество национального банка с крауд-площадками;

- расширение функций крауд-площадок с целью поддержания;

- повышение финансовой грамотности населения;

- создание положительного имиджа крауд-инвестирования.

Основные выводы, которые были сделаны в ходе изучения данной темы:

Краудэкономика Республики Беларусь имеет проблемы, решение которых заключается в совершенствовании законодательства и эффективном брендинге крауд-площадок. Уже сегодня Национальным банком ведется разработка проекта нормативного правового акта по вопросам краудфандинговой деятельности финансовых интернет-площадок.

Краудэкономика призвана решить проблему перепроизводства продукции, когда будет производиться столько продукции, сколько нужно для рынка. Она несет намного меньше рисков по производству продукта.

В Республике Беларусь не используется в полной мере интеллектуальный ресурс.

**Список использованных источников:**

1. Ulej. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ulej.by/>.
2. Краудинвестинг как один из источников финансирования инвестиционных проектов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1511277026>.
3. Краудэкономика теперь и в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belmarket.by/kraudekonomika-tereg-i-v-belarusi>.
4. Клещева С.А. Краудфинансирование как инструмент инвестирования инновационного предпринимательства // Экономика и банки. — 2017. — №2. — С. 40–46.

## ИССЛЕДОВАНИЕ РАЗЛИЧНЫХ ПОДХОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИТ-ПРОЕКТОВ

*Чумак А.С., Забродская Н.Г.*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Забродская Н.Г. – к.э.н., доцент*

Современные бизнес реалии невозможно представить без тесного взаимодействия с динамически развивающейся сферой ИТ. В настоящее время наблюдается существенные изменения в самой философии ведения бизнеса, происходит своеобразный переход к его новому типу – бизнесу по требованию (Business on Demand). Он предполагает стремительные изменения экономического окружения, реален в условиях быстрых трансформаций, имеющих место в сфере бизнеса и непосредственно влияющих на конкурентную среду. Внедрение инновационных решений является основной, неотъемлемой его частью.

В научных исследованиях обосновывается, что инвестиции в ИТ имеют довольно сложную структуру возврата. Многие компании давно оставили попытки оценить возврат от своих инвестиций в ИТ. Ряд авторов считают, что инвестиции в ИТ и вовсе не имеют четко выраженной положительную отдачу [1, 2].

Большинство экономистов, напротив, приводят сведения о различных видах отдачи от инвестиций в виде экономического эффекта от внедрения ИТ-решений. Например, в научных работах под авторством З.Ирани и П.Лав рассматриваются следующие эффекты: качественные, управленческие, потребительские, финансовые, регулирующие [3]. М. Гибсон предлагает разделять эффекты по группам: операционные, тактические, стратегические. В дальнейших исследованиях демонстрируется, что для каждой из перечисленных групп характерны свои типы показателей эффективности [4].

Многие сложности, связанные с трудностями оценки эффекта, присущи для всех видов ИТ-систем, но особенно они проявляются при рассмотрении эффективности аналитики и аналитических систем. Согласно мнению Стива и Ненси Уильямс, аналитические системы являются эффективными только при условии их использования, нацеленного на конкретный бизнес-результат [5]. Авторы утверждают, что неимение точной связи внедряемых аналитических приложений и предполагаемого бизнес-результата исключает возможность их положительного влияния на работу компании в целом. Для исключения подобной ситуации, Уильямс делает акцент на том, что сами процессы на предприятии должны быть выстроены максимально эффективно: доходы и затраты должны быть сопоставимы в разрезе каждого процесса. При планировании следует учитывать не только зависимости процессов, доходов и расходов, но и влияние их изменений на процессы.

Автор идеи корпоративных хранилищ данных Ральф Кимбалл утверждает, что заострение внимания на денежных потоках и отдаче от инвестиций в хранилища данных служит одним из главных источников рисков и затрат при финансовой оценке аналитических систем. Согласно его мнению, финансовая отдача от хранилищ данных составляет 20% от дохода, полученного вследствие принятия бизнес-решений с эксплуатацией данных хранилища [6].

На практике существует ряд условно обозначенных групп методов и моделей для оценки инвестиций, произведенные в ИТ. Причем некоторые из методов могут быть причислены сразу