

ПРОГРАММНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СРЕДСТВ И ИНФОРМАЦИОННОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ ПРОЕКТАХ

Шепелевич М.М., студент гр.872304; Богданова Е.А. – ассистент

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

Богданова Е.А. – ассистент

Актуальность данной работы заключается в том, что в мире прогрессирует такое явление, как стартапы. Для данной формы организации процесса разработки нового продукта одним из важнейших этапов является привлечение инвестиционных средств для реализации проекта. В связи с этим рынок всегда заинтересован в развитии новых продуктов и решений, которые будут помогать в процессе поиска и привлечения информационных средств. Также в данной работе рассмотрены существующие и предложены новые подходы в информационном сопровождении коммерческих проектов.

Целью данной работы является обеспечение информационного сопровождения инвестиционных процессов для привлечения средств в коммерческие проекты.

Существует несколько подходов в процессе поиска и привлечения инвестиций. Кратко рассмотрим несколько из них, после чего дадим обоснование выбранному нами пути.

Привлечение кредитных средств: в случае использования кредитных средств для финансирования коммерческих проектов по типу стартапов, возникает крайне большой риск неуспешности проекта в виду скованности действий людей, реализующих проект из-за психологического и морального давления из-за финансовых обязательств перед кредитором.

Привлечение инвестиционных средств от крупных частных инвесторов: в данном случае есть риск для реализации проекта из-за контроля со стороны инвесторов, которые заинтересованы только в финансовом успехе и как можно скорее. Из-за этого будет давление на тех, кто реализует проект.

Краудфандинг: процесс привлечения безвозвратных инвестиций от большого количества людей, которые заинтересованы в разрабатываемом продукте. Данный процесс происходит при помощи третьей стороны, а именно краудфандинговой платформы, которая заинтересована в том,

чтобы раунд финансирования коммерческого проекта прошел успешно, т.к. платформа получает свое вознаграждение от инициатора краудфандинговой компании только в случае привлечения всей суммы денежных средств, заявленной в начале компании по поиску и привлечению инвестиций.

В данной работе разрабатывается именно краудфандинговая платформа. Однако для поиска и привлечения финансов на проект, немаловажную роль играет и информационное сопровождение всей компании.

Разрабатываемый продукт является полноценной платформой для поиска и привлечения инвестиций полного цикла. От исследования возможности и актуальности идеи проекта, до привлечения инвестиций и поддержки коммуникации со всеми инвесторами.

Объем рынка краудфандинга растет год от года, что позволяет говорить о финансовой выгоде при создании платформы полного цикла поиска, привлечения и информационного сопровождения коммерческих проектов.



Рисунок 1 – График данных по объему краудфандинговых средств за 2018 год с прогнозом по росту до 2023 года [1]

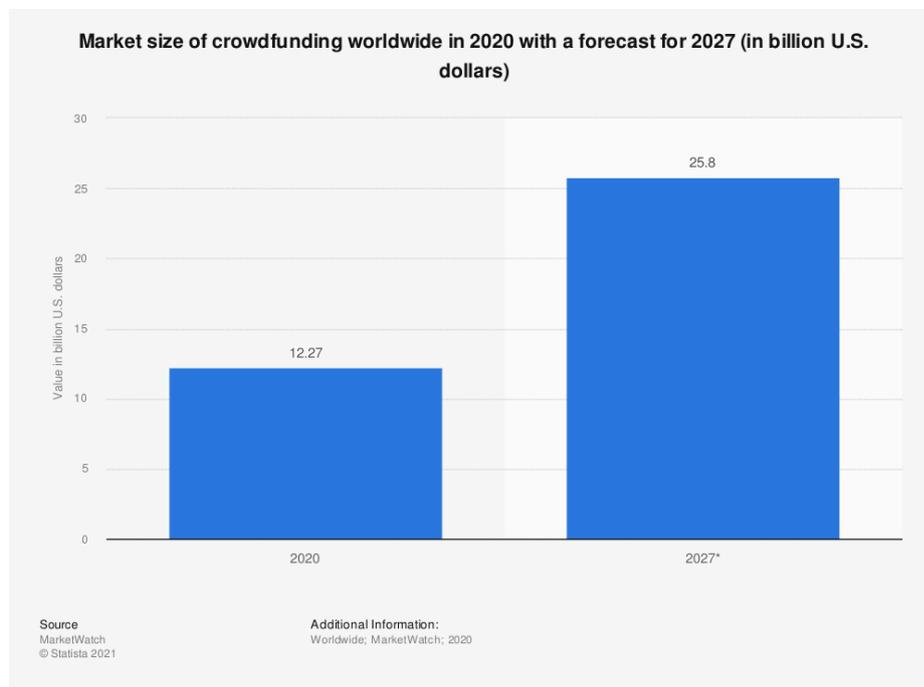


Рисунок 2 – График данных по объему краудфандинговых средств за 2020 год с прогнозом по росту до 2027 года [2]

Как мы видим из двух графиков за 2019 и за 2021 годов, рынок краудфандинга растет больше, чем прогнозировали, из чего делаем вывод о коммерческой привлекательности создания площадки.

Размер комиссии краудфандинговой площадки составляет в среднем 5-10% [3], сделав несложные вычисления понимаем, что объем средств, заработанных совокупно всеми

58-я научная конференция аспирантов, магистрантов и студентов БГУИР, 2022 г

краудфандинговыми площадками за 2020 год, составляет 600 млн. долларов – 1,227 млрд. долларов.

Т.к. целью работы является разработка программного обеспечения – поговорим про выбор технологий и подходов при разработке. Исходя из мировой практики и тенденций в области разработки веб-сервисов, было принято решение разделить программу на два слоя: слой отображений (фронтэнд) и слой логики (бэкэнд). Для фронта основной технологией был выбран React, т.к. он хорошо себя зарекомендовал как мощный и гибкий инструмент для разработки фронтального слоя приложения. Для бэкенда выбрана связка Java + Spring Boot на микросервисной архитектуре из-за широкого распространения, понятности в работе, возможности масштабирования, гибкого подхода к разработке и возможности применять разные методологии при разработке отдельных модулей. Также микросервисная архитектура позволяет создавать сервисы совершенно на разных языках и технологиях, что позволяет выбирать стек технологий конкретно под цели и задачи конкретного сервиса.

Вывод: Рынок привлечения инвестиционных средств посредством краудфандинга растет и продолжит расти в ближайшие годы, что говорит о привлекательности разработки программного обеспечения по привлечению, поиску и информационному сопровождению коммерческих проектов полного цикла.

Список использованных источников:

1. Market size of crowdfunding worldwide in 2018 with a forecast for 2023: Statista, 2019
2. Market size of crowdfunding worldwide in 2020 with a forecast for 2027: Statista, 2021
3. Математика краудфандингового проекта / Ebra : <https://habr.com>, 2014