

## ЗАПАЗЫЧАННЯ І УЛАСНЯ ТЭРМІНАЛОГІЯ НА ЛІЧБАВАЙ ПЛАТФОРМЕ CO-OWN

*Сергіевіч М.В., Навоеў Ю.Э.*

*Беларускі дзяржаўны ўніверсітэт інфарматыкі і радыёэлектронікі  
г. Мінск, Рэспубліка Беларусь*

*Наўроцкая І.В. – старшы выкладчык*

У артыкуле разглядаецца канцэпцыя лічбавай платформы Co-Own, распрацаванай для дапамогі ў прыцягненні першых кліентаў для малога бізнесу ў Беларусі. У адрозненне ад традыцыйных крэдытаў і грантаў, платформа прапануе механізм краўдфандынгу праз куплю токенаў, што дазваляе карыстальнікам стаць мікраінвестарамі ў стартапах. Апісаны функцыянальныя модулі сістэмы і яе ключавыя перавагі: нізкі парог уваходу, празрыстасць і прававая абарона. Асобна разглядаецца тэрміналагічная сістэма платформы: аналізуюцца запазычаныя тэрміны (токен, краўдфандынг, стартап) і аналізуюцца магчымыя ўласныя беларускамоўныя адпаведнікі (пайшчык, грамадскае фінансаванне, пачынальны праект) для павышэння даступнасці платформы карыстальнікам. Зроблена выснова пра перспектывы гэтай мадэлі, якая не мае аналагаў у краіне, і неабходнасці яе далейшага развіцця.

Малы бізнес у Беларусі сутыкаецца з праблемамі ў прыцягненні першых кліентаў і стартавага капіталу. Тое, што звычайна лічыцца традыцыйным маркетынгам, патрабуе значных фінансавых рэсурсаў. Атрымаць банкаўскі крэдыт часта складана, бо многія заяўнікі маюць дрэнную крэдытную гісторыю. Мы прапануем разгледзець ідэю лічбавай платформы “Co-Own”, якая будзе карыснай як для пачаткоўцаў-прадпрымальнікаў, так і для іншых карыстальнікаў, якія атрымаюць простую і даступную магчымасць інвеставаць у бізнес. Платформа атрымала такую назву ад англійскай прыстаўкі “Co-” і слова “Own”, што разам значыць “сумеснае валоданне”. Такая назва была абрана, паколькі яна адпавядае сэнсу сістэмы: укладчык грошаў, уладальнік бізнесу і адміністрацыя платформы разам кіруюць актывамі. Адпаведныя платформы ўжо існуюць на Захадзе, а таксама ў краінах СНД. Аналагаў у Беларусі мы не знайшлі.

Мэта работы: стварыць платформу, выгадную для яе адміністрацыі, уладальнікаў малога бізнесу і людзей, якія жадаюць інвеставаць і атрымліваць прыбытак. Платформа, якая ператварае кліентаў у патэнцыйных інвестараў праз удзел у акцыянерным капітале і ўскоснае інвеставанне ў стартап малога бізнесу, забяспечваючы бізнесу прасоўванне без значных першапачатковых выдаткаў.

Заўважана, што многія перспектывыя стартапы, у аснове якіх ляжыць унікальная ідэя, церпяць няўдачу проста праз адсутнасць дастатковага маркетынгавага бюджэту. Наяўныя рашэнні гэтай праблемы, такія як гранты і пазыкі, не забяспечваюць хуткага росту. Гранты часта не дапамагаюць малому бізнесу праз высокую канкурэнцыю (каля 10% заявак ухвалены [1]), абмежаванні на выкарыстанне сродкаў і неабходнасці строгай справаздачнасці. Складаны працэс падачы заявак, частковае фінансаванне (якое патрабуе асабістых інвестыцый) і неадпаведнасць паміж мэтамі грантадаўцы і патрэбамі бізнесу робяць іх неэфектыўнымі для выканання аперацыйных задач. Пазыкі часта не дапамагаюць малому бізнесу праз высокую запазычанасць, рызыкі банкруцтва пры адсутнасці росту даходаў і няправільнага выкарыстання сродкаў. Высокія працэнтныя стаўкі, строгія патрабаванні банкаў (неабходнасць закладу, досвед працы) і цяжкасці з адсочваннем схаваных выдаткаў часта ператвараюць пазычаныя сродкі ў фінансавую пастку, а не ў інструмент развіцця.

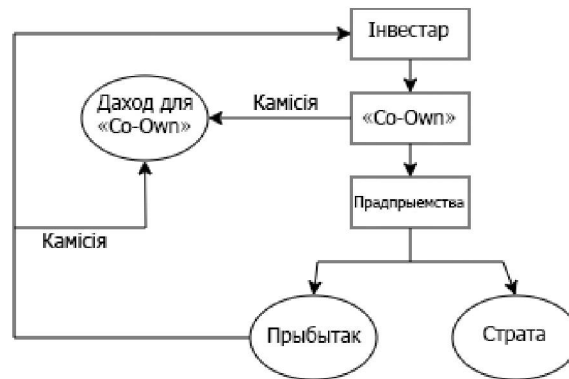
На глабальным узроўні сітуацыя з інвестыцыямі, якія прадугледжваюць адносна невялікія сумы, даступныя большасці людзей, значна лепшая. Сусветны рынак краўдфандынгу ў 2025 годзе ацэньваўся ў 1,83 мільярды долараў ЗША і, паводле прагнозаў, вырасце з 2,11 мільярды долараў ЗША ў 2026 годзе да 5,91 мільярды долараў ЗША да 2034 года [2].

Пры стварэнні платформы “Co-Own” узнікла пытанне: якой мовай карыстацца для апісання яе функцый? Большасць глабальных краўдфандынгавых сэрвісаў выкарыстоўвае запазычаную тэрміналогію (англ.: token, crowdfunding, startup, investor). Гэта зручна для спецыялістаў, але можа быць незразумела шырокай аўдыторыі ў Беларусі. Таму для платформы “Co-Own” прапануецца гібрыдны падыход. Запазычаныя тэрміны захоўваюцца як тэхнічныя маркеры (напрыклад, “токен” — таму што гэта глабальны стандарт). Аднак для інтэрфэйсу і юрыдычных дакументаў ствараюцца ўласныя беларускамоўныя тэрміны:

- “укладчык” замест “інвестар”;
- “грамадскае фінансаванне” замест “краўдфандынг”;
- “лічбавая аперацыя” замест “транзакцыя”. [3]

Такая стратэгія дазваляе спалучаць міжнародную сумяшчальнасць (запазычаныя тэрміны ў кодзе і API) з нацыянальнай даступнасцю (уласныя тэрміны для карыстальнікаў). Гэта і ёсць прыклад развіцця беларускай тэрміналогіі ва ўмовах інфарматызацыі грамадства.

У дадатак разгледзім, у чым сутнасць лічбавай платформы «Co-Own» і адкуль павінен брацца прыбытак. Платформа будзе працаваць наступным чынам. Інвестары купляюць унутраную валюту — токены. Грошы, атрыманыя ад інвестараў, накіроўваюцца на інвестыцыі ў бізнес, абраны інвестарамі. Затым, у залежнасці ад поспеху абранага стартапа, інвестар атрымлівае прыбытак або не атрымлівае. Уладальнікі лічбавай платформы «Co-Own» атрымліваюць невялікі працэнт ад сродкаў, выдаткаваных на куплю токенаў, і працэнт ад сродкаў, атрыманых у якасці прыбытку ад стартапа. Ніжэй прыведзена дыяграма, якая апісвае сутнасць лічбавай платформы «Co-Own» (паказана на малюнку 1).



Малюнак 1 - Дыяграма грашовых напрамкаў для лічбавай платформы «Co-Own»

Ідэя лічбавай платформы «Co-Own» дасць прадпрымальнікам магчымасць прыбыткава развіваць свой бізнес і эфектыўна павялічваць абаротныя сродкі, не залазячы ў даўгі. Для грамадзян Рэспублікі Беларусь платформа Co-Own дасць магчымасць стаць мікраінвестарамі ў мясцовыя бізнесы, якія ім падабаюцца, і атрымліваць ад гэтага фінансавую выгаду, пры ўмове, што бізнес, у які былі ўкладзены грошы, паспяхова.

Як можна прадставіць лічбавую платформу «Co-Own» на практыцы? Праект можна рэалізаваць на вэб-сайце або ў асобным дадатку.

Сістэма будзе мець наступныя асноўныя раздзелы:

1. Меню для выбару бізнесу для куплі токена. Гэты раздзел будзе прызначаны для карыстальнікаў, якія з'яўляюцца патэнцыйнымі інвестарамі. Тут яны змогуць азнаёміцца з наяўным выбарам стартапаў і інфармацыяй пра іх і іх уладальнікаў. Тут адразу будуць адлюстроўвацца бізнесы, у якія карыстальнікі могуць інвеставаць, купляючы токены з мэтай атрымання прыбытку.

2. Меню публікацый бізнесу для пошуку інвестараў. Гэта меню будзе прызначана для ўладальнікаў стартапаў. Тут яны змогуць пазнаёміцца з умовамі публікацыі свайго бізнесу з мэтай прыцягнення інвестыцый.

3. Інфармацыйны раздзел. У гэтым раздзеле будзе ўтрымлівацца ўся інфармацыя пра лічбавую платформу «Co-Own». Сюды ўваходзяць: палітыка прыватнасці, інфармацыя пра прыбытак, гарантыі, а таксама правы і абавязкі карыстальнікаў.

Лічбавая платформа Co-Own будзе мець шмат пераваг перад іншымі інвестыцыйнымі сістэмамі. Некаторыя з пераваг: 1) простая і зразумелая сістэма; 2) платформа выступае ў якасці пасярэдніка паміж інвестарамі і прадпрымальнікамі. Гэта спрашчае жыццё абодвум бакам; 3) платформа забяспечвае поўную адсочвальнасць сродкаў. Бізнес абавязаны публікаваць справаздачы, а інвестары могуць у любы час праглядаць фінансавы стан праекта і размеркаванне прыбытку; 4) асоба можа стаць інвестарам з мінімальнымі інвестыцыямі (ад некалькіх сотняў рублёў). Гэта робіць інвеставанне даступным для шырокай публікі, а не толькі для заможных асоб; 5) платформа забяспечвае юрыдычную падтрымку здзелак і разглядае праекты перад іх размяшчэннем, абараняючы абодва бакі ад махлярства.

Чым адрозніваецца інвеставанне праз лічбавую платформу «Co-Own» ад традыцыйнай куплі акцый буйных кампаній? Па-першае, магчымасць куплі акцый часцей за ўсё даступная толькі ў буйных кампаніях, якія ўжо маюць стабільны прыбытак. «Co-Own», з іншага боку, накіравана на дапамогу малому бізнесу, з магчымасцю інвеставаць у новыя стартапы, якія прыцягнуць інвестараў. Па-другое, купля акцый у Рэспубліцы Беларусь значна складаней, чым здаецца. Вам патрэбны брокер і спецыяльны дадатак. Акрамя таго, купля акцый на невялікія сумы не прыносіць высокай прыбытковасці. Як ужо згадвалася, лічбавая платформа «Co-Own» дазваляе інвеставаць нават невялікія сумы. Працэнт камісіі для брокераў значна вышэйшы, чым для разгледжанай платформы.

Такім чынам, ідэя лічбавай платформы «Co-Own» з'яўляецца перспектыўным кірункам для рэалізацыі. Акрамя эканамічных і юрыдычных аспектаў, неабходна правесці лінгвістычнае даследаванне: якія з прапанаваных уласных тэрмінаў прыжывуцца, а якія запазычаныя застануцца. Тым не менш, ужо цяпер платформа «Co-Own» дэманструе, як лічбавы прадукт можа свядома

уплываць тэрміналагічную культуру, не адмаўляючыся ад глабальных стандартаў. Перад тым, як гэтую ідэю можна будзе ўвасобіць у жыццё, неабходныя далейшыя эканамічныя даследаванні на рынку, даследаванні распрацоўкі праграмнага забеспячэння і юрыдычныя даследаванні.

**Спіс выкарыстаных крыніц:**

1. Office Life: «Белстат расказаў, какой вклад в ВВП страны внесли ИП и малый бизнес в 2024 году». – Рэжым доступу: <https://officelife.media/news/62794-belstat-rasskazal-kakoy-vklad-v-vvp-strany-vnesli-ip-i-malyy-biznes-v-2024-godu>. – Дата доступу: 11.03.2026.
2. Fortune Business Insights: Crowdfunding Market Size, Share & Industry Analysis, By Type (Equity-based, Debt-based, Blockchain-based, and Others), By End-user (Startups, NGOs, and Individuals), and Regional Forecast, 2026-2034. – Рэжым доступу: <https://www.fortunebusinessinsights.com/crowdfunding-market-107129>. – Дата доступу: 11.03.2026.
3. Юридический словарь. – Рэжым доступу: <http://multilang.etalonline.by> – Дата доступу: 11.03.2026.