

Список использованных источников

1. Карачевская, Е. В. Резервы повышения производительности труда в сельскохозяйственном производстве : рекомендации / Е. В. Карачевская. – Горки : БГСХА, 2020. – 65 с.
2. Лукашенко потребовал увеличить производительность труда до уровня Европы // БДГ Деловая газета. – URL: bdg.news/news/politics/lukashenko-potreboval-uvvelichit-proizvodi-telnost-truda-do-urovnya-evrogoru (дата обращения: 16.12.2025).
3. Готовский, А. В. Вызовы экономическому росту Республики Беларусь в новой реальности / А. В. Готовский // Проблемы прогнозирования. – 2025. – №. 1. – С. 32–48.
4. Витебская, Е. С. Экономика организации: учебное пособие / Е. С. Витебская. – Мн. : Республиканский институт профессионального образования (РИПО), 2023. – 296 с.
5. Останкова, М. В. Проблемы и способы повышения производительности труда в организации / М. В. Останкова, Т. Н. Тухканен // Молодой исследователь Дона. – 2025. – Т. 10. – № 3. – С. 123–127.

УДК 336.7(476)

КРАУДФАДИНГ В БЕЛАРУСИ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Шнип Е. О., преподаватель

*Белорусский национальный технический университет
Минск, Республика Беларусь*

Аннотация. Рассматривается понятие «краудфандинг», его основные модели и платформы. Анализируются успешные кейсы использования краудфандинга в Беларуси.

Ключевые слова: краудфандинг, краудфандинговая платформа, краудфандинговая модель, стартап.

В настоящее время все большую популярность в интернет-среде набирает многофункциональный инструмент, именуемый «краудфандинг». Краудфандинг (от англ. crowdfunding – «финанси-

рование толпой») представляет собой модель привлечения финансирования, при которой средства собираются от большого числа людей через так называемые интернет-платформы.

В краудфандинге участвуют три ключевые группы: инициаторы проектов (фаундеры); инвесторы (бэкеры) и платформы, обеспечивающие техническую и организационную базу для проведения компаний.

Как правило, краудфандинговые проекты характеризуются четко установленными временными рамками и конкретной целевой суммой, необходимой для реализации инициативы. Традиционно, краудфандинг применяется в качестве инструмента финансирования стартапов, однако данный метод привлечения средств также демонстрирует высокую эффективность в реализации проектов социальной направленности, включая благотворительные инициативы, образовательные программы, экологические проекты, а также интернет-платформы различного профиля, в частности онлайн-медиа. Одним из ключевых принципов данной модели является прозрачность финансовых потоков: инвестор («бэкер») должен иметь ясное представление о направлениях и объемах использования предоставленных средств. В зависимости от модели краудфандинга, взамен на внесенные средства, бэкеры могут рассчитывать на получение части будущей прибыли проекта или возврат своих инвестиций в полном объеме, либо участвовать в проекте на безвозмездной основе, осуществляя пожертвование.

Краудфандинг становится все более популярным во всем мире, однако его развитие в Республике Беларусь имеет свои особенности, вызванные различными факторами.

В соответствии с гл. 5 Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 31.01.2017 № 31 (далее – Указ № 31), 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.

Действующее законодательство не содержит определения и регламентирования краудфандинга, однако признает краудфандинг как один из способов инвестирования [1].

Согласно положениям Указа № 31, в рамках коммерческого краудфандинга взаимодействие осуществляется между тремя основными сторонами: оператором интернет-платформы; производителями товаров и услуг (инициаторами проектов), привлекающими финансирование и инвесторами, предоставляющими средства для реализации проектов. В Республике Беларусь отсутствует специальное законодательное регулирование договорных отношений в сфере краудфандинга. В связи с этим участники подобных отношений руководствуются нормами гражданского законодательства.

В случае некоммерческого краудфандинга оформление взаимоотношений происходит на основе договоров дарения, пожертвования или предоставления безвозмездной спонсорской помощи.

В белорусской практике выделяют следующие модели краудфандинга:

1. Донативный – средства собираются на благотворительные цели и социально значимые проекты.
2. Презентационный – участники получают вознаграждение за свой вклад (продукт или услугу).
3. Инвестиционный – инвесторы получают долю в проекте или доход от его реализации.

Наиболее распространенной формой остается донативная модель, что связано с высоким уровнем доверия населения к социальным инициативам.

В Республике Беларусь действуют несколько локальных краудфандинговых платформ, таких как «Ulej.by», «Talaka.org» и «Maesens.by». Эти платформы ориентированы преимущественно на поддержку социальных, культурных и образовательных проектов.

Проект «Ulej» работает с апреля 2015 года. Основатели утверждают, что 60 % проектов на данной интернет-площадке являются успешными. Получается, что две трети проектов удается реализовать. Сами идеи разные: от литературных до социальных, с различными целями и вариантами сбора пожертвований. С момента основания платформы основателями бизнес-идей собрано около 600 тысяч белорусских рублей. Сама интернет-площадка получает доход в 10 % с каждого успешного проекта (9,5 % идет на нужды «Ulej», а 0,5 % – комиссия банку).

«Galaka.org» – еще одна успешная краудфандинговая площадка. Она была основана в 2013 году. Ее особенность заключается в дополнительных возможностях инвестирования проектов: даже если проект не собрал 100 % финансирования, это не означает провал; проект считается успешным при сборе 50 % и более необходимых денежных средств. Народное финансирование на «Galaka.org» получили социальные, образовательные проекты, идеи, связанные с народным искусством, литературой и технологиями.

Площадка «Maesens.by» была запущена в октябре 2011 года. На ней продаются лоты, на которых можно выставить встречу с собой на аукцион или выиграть встречу со знаменитостью или другим интересным человеком. За время своего существования проект объединил более 800 тысяч человек, а также направил денежные средства на поддержку детских домов и благотворительных фондов. По словам основателей, в 2012–2013 годах на площадке собирались средства в размере более \$ 250 тыс. в год [1].

Несмотря на растущую популярность краудфандинга, его функционирование в Республике Беларусь сталкивается с рядом существенных барьеров, среди которых можно выделить следующие:

- низкий уровень осведомленности граждан о возможностях краудфандинга – многие потенциальные участники не имеют четкого представления о механизмах его работы и преимуществах использования данной модели финансирования;

- отсутствие четкой правовой базы, что в свою очередь увеличивает риски мошеннических действий со стороны инициаторов проектов, что снижает доверие потенциальных инвесторов.

Таким образом, краудфандинг как инновационный инструмент привлечения финансирования представляет собой многообещающую модель, способную значительно расширить возможности для реализации социальных, культурных и коммерческих проектов. В Республике Беларусь развитие краудфандинга имеет свои особенности, обусловленные отсутствием специального законодательного регулирования, что создает определенные правовые барьеры для участников процесса, но при условии государственной поддержки и создания благоприятной правовой среды данный инструмент может стать эффективным механизмом финансирования инновационных и социально значимых проектов, способствуя цифровой трансформации экономики.

Список использованных источников

1. Налоги, успешные кейсы и принципы: как работает краудфандинг в Беларуси : [сайт] – URL: <https://myfin.by/article/pravo/13784-nalogi-uspeshnye-kejsy-i-principy-kak-rabotaet-kraudfanding-v-belarusi> (дата обращения: 15.11.2025).

УДК 657

МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ ДЛЯ УЧЕТА ЦИФРОВЫХ АКТИВОВ

Павлюченко Т. Н., канд. экон. наук, доцент
*ФГБОУ ВО «Воронежский государственный аграрный
университет имени императора Петра I»
Воронеж, Российская Федерация*

Аннотация. В условиях динамично развивающегося цифрового пространства происходит трансформация не только принципов ведения учета и формирования отчетных показателей, но и самой природы экономических отношений.

Ключевые слова: международные расчеты, цифровой финансовый актив, бухгалтерский учет, МСФО.

С момента вступления в силу Федерального закона от 11 марта 2024 г. № 45-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», российские организации, при совершении внешнеторговых сделок, получили возможность в качестве средства платежа использовать цифровые финансовые активы.

Федеральный закон № 259-ФЗ определяет цифровой финансовый актив как цифровые права, включающие денежные требования, возможность осуществления прав по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг, которые предусмотрены решением о выпуске цифровых финансовых активов в порядке, установленном настоящим Федеральным законом, выпуск, учет и обращение которых возможны только путем внесения