

Из рисунка 1 видно, что после стадии предпроектного обследования разрабатывается спецификация целей проекта реинжиниринга бизнес-процессов промышленного предприятия. В рамках одного бизнес-процесса формулируется не более 3-х целей. Каждой их поставленных целей должна соответствовать планируемая метрика бизнес-процесса по конкретному показателю: длительность, себестоимость, качество.

На основании поставленных целей формируются задачи, реализация которых будет способствовать их достижению и разрабатывается план мероприятий проекта реинжиниринга бизнес-процессов промышленного предприятия с указанием сроков, факторов риска и точек принятия управленческих решений.

Список использованных источников

1. Куприянов, Ю. В. Модели и методы диагностики состояния бизнес-систем : учебное пособие для вузов / Ю. В. Куприянов, Е. А. Кутлунин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2023. – 128 с.
2. Хорольская, Т. Е. Реинжиниринг бизнес-процессов производственных систем: концептуальный аспект / Т. Е. Хорольская, С. Ш. Довтаев., А. А. Шалыгин // ЕГИ. – 2024. – № 3 (53). – С. 602–605.

2.3 Финансы и маркетинг

УДК 336.648

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Домбровская Е. Н., ст. преп., Правада Е. В., студ., Коротина С. Р., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В современных экономических условиях коммерческие организации сталкиваются с необходимостью поиска альтернативных источников финансирования инвестиционных проектов. Традиционные методы привлечения капитала не всегда доступны или оптимальны. В статье рассматриваются альтернативные способы финансирования: эмиссия корпоративных облигаций, краудфандинг, франчайзинг и Initial Coin Offering (ICO). Проведен анализ преимуществ и недостатков каждого из способов, а также их применимости в зависимости от масштаба и вида деятельности компании.

Ключевые слова: альтернативные инструменты финансирования, эмиссия корпоративных облигаций, краудфандинг, франчайзинг, ICO.

Развитие высокотехнологичных производств и инновационной инфраструктуры, улучшение условий для бизнеса – ключевые факторы повышения экономического потенциала страны. Создание условий для притока долгосрочных финансовых ресурсов для финансирования инноваций – одна из приоритетных задач. Одним из вариантов ее решения является развитие альтернативных механизмов финансирования инвестиционных проектов в следующих формах: эмиссия корпоративных облигаций, краудфандинг, франчайзинг, Initial Coin Offering (ICO). Цель данного исследования – провести анализ основных преимуществ и недостатков разных форм альтернативного финансирования инвестиционных проектов.

Из данных таблицы 1 следует, что в структуре источников финансирования инвестиций в основной капитал организаций в течение анализируемого периода (2010–2023 гг.) наибольший удельный вес занимали собственные средства, однако хозяйствующие субъекты также активно привлекали прочие источники финансирования своей деятельности, в то время как доля банковских кредитов значительно снизилась.

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (в %)

Показатель	2010 г.	2015 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.
Инвестиции в основной капитал	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе за счет:								
– собственных средств организации	32,9	39,7	40,2	40,6	42,5	44,9	43,6	43,3
– заемных средств других организаций	1,0	1,3	1,0	1,0	1,0	0,9	1,2	0,9
– средств населения	7,6	12,2	11,7	10,4	11,3	12,0	9,5	9,1
– кредитов (займов) банков	32,3	17,2	14,0	13,6	13,8	12,8	9,5	9,1
– прочих источников	26,2	29,6	33,1	34,4	31,4	29,4	36,2	37,6

Источник: составлено на основе [1].

Одним из востребованных альтернативных источников финансирования инвестиций выступает эмиссия корпоративных облигаций – выпуск предприятием-инициатором проекта корпоративных облигаций, средства от размещения которых предназначены для финансирования определенного инвестиционного проекта. Показатели участия предприятий на рынке облигаций Республики Беларусь представлены в таблице 2. По данным Департамента по ценным бумагам Республики Беларусь объем зарегистрированных выпусков корпоративных облигаций за 2022–2024 годы увеличился на 3,3 млрд. руб. (почти в 2 раза), при этом доля предприятий на рынке облигаций возросла в 1,5 раза. В то же время стоит отметить, что за последние три года количество эмитентов облигаций уменьшилось, что свидетельствует о снижении эмиссионной активности предприятий (за исключением небольшого числа компаний).

Таблица 2 – Показатели участия предприятий на рынке облигаций Республики Беларусь

Показатель	2022 г.	2023 г.	2024 г.	Изменение
Объем зарегистрированных выпусков облигаций предприятий, млрд. руб.	3,4	5,1	6,7	+3,3
Доля предприятий на рынке облигаций (в процентах от общего объема выпусков), %	52,5	62,6	79,7	+27,2
Количество предприятий-эмитентов, единиц	175	152	132	-43

Источник: составлено авторами на основе [2].

К преимуществам эмиссии корпоративных облигаций относятся: привлечение значительных финансовых ресурсов на длительный срок (более года); отсутствие строгих требований к целевому использованию привлеченного капитала; минимальная зависимость проекта от одного кредитора и снижение концентрации рисков; минимизация расходов на обслуживание долга за счет гибких условий эмиссии и др. К основным недостаткам эмиссии корпоративных облигаций относят: значительные расходы, связанные с организацией эмиссии и раскрытием финансовой информации; относительно сложная и длительная формальная процедура привлечения финансовых ресурсов и др. Эмиссией корпоративных облигаций, как альтернативным источником финансирования, могут воспользоваться преимущественно средние и крупные компании, которые ищут доступные финансовые ресурсы для реализации инвестиционных проектов, в дополнение или вместо банковского кредитования.

В меньшей степени, по сравнению с эмиссией облигаций, в Беларуси применяется такой вариант привлечения ресурсов как краудфандинг. Краудфандинг – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [3]. Различают четыре модели

краудфандинга, определяющие тип краудфандинговой платформы: благотворительный; наградной; краудлендинг; краудинвестинг [4]. Краудинвестинг или инвестиционный краудфандинг может стать дополнительным вариантом финансирования развития малого и среднего бизнеса, по мере развития цифровых технологий. К основным недостаткам краудфандинга относятся: необходимость затрачивать много времени и усилий для продвижения и реализации проекта; возможные мошеннические схемы; неустойчивость психологии коллективного инвестирования.

Ещё один способ альтернативного финансирования, получивший развитие в нашей стране, это франчайзинг (договор комплексной предпринимательской лицензии). Согласно договору одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездные права, позволяющие франчайзи действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера. Для франчайзи преимущества заключаются в следующем: использование проверенной бизнес-модели; возможность снизить риски; минимальные затраты на рекламу и маркетинг; гарантированная система поставок. Недостатки франчайзинга для франчайзи: лицензиары стараются ограничить самостоятельность лицензиатов; франчайзи вынуждены соблюдать правила и следовать ограничениям, установленным франчайзером; могут быть установлены жесткие ограничения на выход из бизнеса; франчайзи практически не могут повлиять на вопросы проведения маркетинговой и рекламной кампании [5]. Франчайзинг в Беларуси развит в достаточной мере, при этом брендов на рынке присутствует много, что позволяет запускать бизнес, как крупным коммерческим организациям, так и начинающим, и использовать для этого и местные франшизы из Беларуси, и франшизы из других стран.

С развитием цифровых технологий и расширением сферы применения технологии «блокчейн» возникла новая альтернативная форма финансирования инвестиций – ICO (Initial Coin Offering). ICO – это эмиссия токенов, предназначенных для оплаты услуг компании в будущем – в виде криптовалюты. Токены – это цифровые активы, которые инвестор получает в обмен на деньги [3]. По своей экономической сути токены очень близки к цифровым облигациям, они имеют номинал, процентный доход и конечный срок обращения. Инвесторы вкладывают средства в токены, принимая на себя цифровые обязательства бизнеса [6]. В токены белорусских компаний инвестировали более 13,5 тыс. участников рынка (92,4 % из них – белорусы; 7,6 % – иностранцы) [6]. ICO, как инструмент финансирования, в настоящее время востребован в большинстве случаев компаниями, связанными с блокчейном, информационными технологиями, финансовыми и иными услугами (медиа, туризм, ритейл, прочие). На белорусском рынке токенов среди заказчиков ICO представлены ОАО «БелАЗ», Белорусская железная дорога, лизинговые компании, при этом на долю лизинговых компаний приходится почти четверть всех корпоративных ICO.

К преимуществам ICO относятся: централизованное правовое регулирование ICO на самом высоком уровне; низкие комиссии на сбор средств; возможность продать токены на свободном рынке. Однако для ICO характерны такие риски, как: низкая ликвидность вторичного рынка; спекулятивная природа токена; ICO часто используется в мошеннических схемах. На данный момент ICO остается эффективным инструментом финансирования для инновационных, технологически ориентированных отраслей с глобальной аудиторией. Для дальнейшего развития такой формы привлечения инвестиций как ICO необходимы дополнительные меры по защите прав инвесторов и повышению финансовой грамотности её участников.

Развитие альтернативных механизмов инвестирования будет способствовать: росту предложения долгосрочных инвестиций для финансирования проектов компаний; развитию инновационных секторов экономики; повышению инвестиционной привлекательности компаний для инвесторов; созданию новых рабочих мест; развитию финансового рынка; снижению рискованности операций, проводимых на инвестиционных платформах.

Список использованных источников

1. Статистический ежегодник Республики Беларусь, 2024 / Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnayastatistika/publications/izdania/public_compilation/index_135040/ (дата обращения: 20.03.2025).
2. Официальный сайт Министерства финансов Республики Беларусь / Отчеты о работе Департамента по ценным бумагам [Электронный ресурс]. – URL: https://minfin.gov.by/ru/securities_department/about/reports/ (дата обращения: 22.03.2025).

3. Дорофеева, В. В. Современные методы финансирования деятельности инновационных предприятий / В. В. Дорофеева // Проблемы социально-экономического развития Сибири [Электронный ресурс]. – URL: https://brstu.ru/static/unit/journal_2/docs/number-34/26-34.pdf. – 2024 (дата обращения: 20.03.2025).
4. Перцева, С. Ю. Особенности финансирования малых предприятий в условиях цифровизации / С. Ю. Перцева // Мировое и национальное хозяйство, №1 (54), 2021. Международные финансы [Электронный ресурс]. – URL: <https://mirec.mgimo.ru/upload/ckeditor/files/osobennosti-finansirovaniya-malyh-predpriyatij-v-usloviyah-cifrovizacii.pdf> (дата обращения: 23.03.2025).
5. Франчайзинг // Audit-it.ru [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.audit-it.ru/terms/agreements/franchayzing.html>. – 2019 (дата обращения: 23.03.2025).
6. Ключек Сергей. Какие есть риски и возможности на белорусском рынке ICO / Сергей Ключек // ibMedia [Электронный ресурс]. – URL: <https://ibmedia.by/news/kakie-est-riski-i-vozmozhnosti-na-belorusском-rynke-ico/>. – 2024 (дата обращения: 27.03.2025).

УДК 334.012.6

ФИНАНСОВАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Домбровская Е. Н., ст. преп., Старченко Д. Н., студ.

*Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь*

Реферат. В статье рассмотрены подходы к определению сущности финансовой конкурентоспособности, её роли в общей конкурентоспособности организации, а также рассмотрена методика ее оценки, и направления повышения. Особое внимание уделяется показателям, отражающим финансовую эффективность и устойчивость бизнеса, и их влиянию на финансовую конкурентоспособность организации, ее перспективы.

Ключевые слова: финансовая конкурентоспособность, платежеспособность, финансовый менеджмент, рентабельность, финансовая устойчивость.

Конкурентоспособность, как понятие, выходит за рамки простой экономической эффективности и охватывает способность организации не только вести успешную деятельность, но и превосходить конкурентов за счет эффективного управления финансовыми ресурсами. Финансовая конкурентоспособность организации – это один из ключевых факторов, обеспечивающих её устойчивость и успешное развитие в условиях рыночной экономики. В современном мире способность компании эффективно управлять финансовыми ресурсами определяет не только её текущее положение, но и перспективы долгосрочного роста.

Конкурентоспособность организации определяется её собственными возможностями и рыночной активностью. Финансовая конкурентоспособность, как составляющая конкурентоспособности организации, тесно связана с платежеспособностью, финансовой устойчивостью, деловой активностью и стратегическим управлением капиталом. В научной экономической литературе термин «финансовая конкурентоспособность» применительно к субъекту хозяйствования интерпретируется двояко:

1. Как уровень качества финансовых ресурсов предприятия по сравнению с конкурентами.

2. Как способность компании формировать, увеличивать, использовать и воспроизводить свой финансовый потенциал.

Она включает в себя платежеспособность, финансовую устойчивость, эффективное управление ресурсами и способность адаптироваться к изменениям рынка [1, с. 20].

По мнению Д. В. Даниной и Н. В. Климовой «финансовая конкурентоспособность подразумевает возможность поддерживать финансовую устойчивость, платежеспособность, деловую активность и рентабельность компании, как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Она определяется уровнем конкурентного потенциала, стратегическим управлением финансами и эффективностью финансового менеджмента» [2, с. 3].