

мирования максимально комфортных условий владельцы заведений меняют уже существующий дизайн заведений — создают все условия для социального дистанцирования и используют все средства индивидуальной защиты [1].

Источники

1. *Тымчук, В. В.* Предпринимательские решения в развитии ресторанного бизнеса [Электронный ресурс] / В. В. Тымчук // Экономическая библиотека. — Режим доступа : <http://economy-lib.com/predprinimatelskie-resheniya-v-razvitiy-restorannogo-biznesa#ixzz3pOMJNRfq>. — Дата доступа: 11.10.2020.

2. Методические рекомендации по профилактике коронавирусной инфекции (инфекции COVID-19) в организациях [Электронный ресурс] : Письмо М-ва здравоохранения Респ. Беларусь, 21 сент. 2020 г., № 7-19/15320 // Министерство здравоохранения Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://minzdrav.gov.by/ru/novoe-na-sayte/metodicheskie-rekomendatsii-po-profilaktike-covid-19/>. — Дата доступа: 21.11.2020.

О. А. Арестенок, А. Д. Гуцко
БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — Л. С. Климченя, канд. экон. наук, доцент

КРАУДФАНДИНГ КАК СПОСОБ ПРОДВИЖЕНИЯ СТАРТАПОВ

Краудфандинг — это способ коллективного финансирования, который предполагает получение различных сумм денег от группы людей, заинтересованных в некотором проекте. Краудфандинг можно рассматривать как инструмент не только привлечения инвестиций, но и продвижения новых товаров на рынок. Это связано с тем, что люди, которые участвуют в процессе краудфандинга, финансируя проекты (бэкеры), одновременно получают информацию о новом товаре и становятся его потенциальными пользователями, так как участие в финансировании проекта предполагает некоторый фидбэк от создателя проекта (экземпляры товара, скидка на покупку и т.п.). Наиболее популярным крауд-ресурсом является Kickstarter.

На рисунке отображена динамика зависимости суммы финансирования от числа бэкеров за 2014–2019 гг., иллюстрирующая, что число бэкеров с каждым годом увеличивается, но сумма финансирования снижается. Это свидетельствует об уменьшении суммы финансирования от 1 бэкера (если в 2014 г. на 1 бэкера было 38,83 дол., то в 2019 г. — 10,02 дол.). Но с точки зрения продвижения стартапов это является преимуществом, так как свидетельствует о большей заинтересованности в них.



Динамика зависимости суммы финансирования от числа бэкеров

Источники: собственная разработка на основе [1].

Стоит обратить внимание на то, что ресурс Kickstarter популярен не только среди зарубежных стартаперов. В Республике Беларусь также есть люди, которые успешно собрали необходимые суммы для своих проектов через эту площадку (Kickstarter позволяет создавать проекты гражданам ограниченного круга стран, в которые Беларусь не входит): тактическая игра Legends of Eisenwald (83,577 дол.), RocketBody (70,243 дол.), стратегическая игра This Is the Police от белорусской независимой студии Weappy (35,508 дол.) и др. [2]. Это говорит о том, что для Республики Беларусь существует потенциальная возможность либо развивать имеющиеся крауд-ресурсы (Ulej.by, Талака и др.), либо создавать новые, так как существует большой потенциал для развития успешных стартапов.

В заключение следует отметить, что крауд-ресурсы являются хорошей базой для продвижения стартапов. Данный процесс обусловлен не только большим количеством заинтересованных бэкеров, но и тем, что поиск бэкеров осуществляется посредством массовой рекламы в сети Интернет. Следовательно, появляется возможность использовать такие ресурсы и в Республике Беларусь, но при условии преодоления неинформированности потенциальных белорусских бэкеров о существовании как крауд-ресурсов, так и краудфандинга в принципе.

Источники

1. Kickstarter — Statistics & Facts [Electronic resource] // Statista. — Mode of access: <https://www.statista.com/topics/2102/kickstarter/>. — Date of access: 15.11.2020.

2. Топ-5 проектов белорусов за границей [Электронный ресурс] // Ulej.by. — Режим доступа: <https://ulej.by/article/top-5-proektov-belorusov-zagranicej>. — Дата доступа: 15.11.2020.