

- 3) рейтинг криптовалют в результате расчета частных индексов, комплексных индексов общей привлекательности IOA<sub>j</sub> и функциональных возможностей операций IFO<sub>j</sub>, инвестиционной привлекательности ПА<sub>j</sub>;
- 4) матрица стратегических позиций криптовалют, в рамках которой криптовалюты можно ранжировать по следующим кластерам: по общей привлекательности — последователи (IOA<sub>j</sub> ∈ [0; 0,25]), претенденты (IOA<sub>j</sub> ∈ [0,25; 0,50]), кандидаты (IOA<sub>j</sub> ∈ [0,50; 0,75]) и лидеры (IOA<sub>j</sub> ∈ [0,75; 1]), по функциональным возможностям — с высоким уровнем (IFO<sub>j</sub> ∈ [0,75; 1]), уровнем выше (IFO<sub>j</sub> ∈ [0,50; 0,75]) и ниже (IFO<sub>j</sub> ∈ [0,25; 0,50]) среднего, низким уровнем (IFO<sub>j</sub> ∈ [0; 0,25]).
- 5) стратегии развития криптовалют, представленные в таблице.

**Стратегии развития криптовалют**

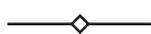
Позиция	Стратегия
Лидеры	длительное поддержание существующего положения за счет поиска новых пользователей, расширения как рынка в целом, так и своего сегмента, улучшения работы сети, финансирования новых направлений развития, в том числе в части применения криптовалюты как инструмента платежа, учитывая наличие конкуренции со стороны пока менее популярных криптовалют, но при этом имеющих более высокие показатели функциональных возможностей операций
Кандидаты	привлечение финансовых ресурсов для увеличения доли рынка, что возможно не только за счет разработки мероприятий, направленных на нивелирование существующих недостатков функционирования криптовалюты-«кандидата», но и анализа конкурентных преимуществ «лидеров», имплементации и усовершенствования их положительных характеристик, внедрения инновационных конкурентоспособных технологий, позволяющих решить основные проблемы криптовалют-«лидеров» и, тем самым, стать более перспективными в глазах потенциальных инвесторов, пользователей
Претенденты	активная реализация политики продвижения в социальные массы и улучшение функциональных характеристик транзакций с криптовалютой, обеспечивая более широкие возможности в части направлений использования и безопасность их проведения, что одновременно позволит вывести такие криптовалюты на новый уровень не только как средства платежа, но и инвестиционного инструмента
Последователи	комплексный анализ возможных стратегий развития с целью укрепления своих позиций на крипторынке на основе изучения опыта функционирования уже более популярных как инструмент платежа и инвестиций криптовалют

Источник: собственная разработка.

Результаты построения рейтинга свидетельствуют о том, что наиболее высоким уровнем инвестиционной привлекательности обладают такие криптовалюты, как Bitcoin, Ethereum, Polygon, Ripple и Polkadot. Однако в выборке отсутствуют криптовалюты, одновременно имеющие высокую характеристику как социального интереса и признания, так и качества транзакций. Например, Bitcoin уступает по функциональным возможностям транзакций Ethereum и Polygon. А TRON, Dogecoin и Stellar — криптовалюты, которые, напротив, не столь популярны среди пользователей и инвесторов, однако характеризуются высокими показателями функциональных возможностей транзакций.

**Литература:**

1. Cryptocurrency [Electronic resource] // Coinmarketcap. — Made of access: <https://coinmarketcap.com/>. — Date of access: 05.03.2022.



**Н. П. Моради Сани**, IAB, магистр экон. наук, ассистент  
 e-mail: [dkb\\_bseu@tut.by](mailto:dkb_bseu@tut.by)  
 БГЭУ (г. Минск)

**Бизнес-модель формирования капитала организации с применением финансовых инструментов**

Существует множество трактовок понятия «бизнес-модель», при этом бизнес-модели применяются как для отражения деятельности организации в целом, так и отдельных ее бизнес-процессов и даже намерений

по продаже или удержанию финансовых активов. Также можно отметить, что бизнес-модель может относиться как к определенной сфере деятельности, к отдельному бизнес-процессу организации, так и к отдельному портфелю финансовых активов.

Авторы О. Петровик, К. Киттл и Р. Д. Текстен разделяют бизнес-модель организации на семь подмоделей, выделяя и бизнес-модель капитала организации (см. рисунок), которая применяется на уровне финансового менеджмента.



Состав бизнес-модели организации

Бизнес-модель капитала организации описывает логику того, какие финансовые источники создают структуру долга и капитала организации и как в дальнейшем, эти источники используются в отношении активов и обязательств организации.

Следует отметить, что авторы приводят определения каждой подмодели, однако не описывают подробно их составляющие.

В свою очередь, Б. В. Вирц выделяет финансовую бизнес-модель как одну из составляющих интегрированной бизнес-модели организации, разделяя ее на бизнес-модель финансирования организации, бизнес-модель формирования собственного капитала, бизнес-модель структуры расходов организации.

Исследования показали, что одни и те же финансовые инструменты могут успешно использоваться для реализации множества бизнес-целей организации по формированию основного, привлечению заемного и использованию оборотного капитала организации, которые можно сгруппировать по основным признакам: инвестирование, финансирование, а также управление рисками [1]. Данные признаки легли в основу предлагаемых автором бизнес-моделей формирования капитала организации с применением финансовых инструментов.

Автор считает возможным уточнить понятие бизнес-модели капитала организации и выделить бизнес-модель формирования капитала организации в контексте применения и управления финансовыми инструментами, применяемыми организацией, акцентируя внимание на алгоритме выбора финансовых инструментов, позволяющих формировать собственный и заемный капитал (структуру долга и капитала), а также являющихся финансовыми активами и обязательствами организации.

#### Литература:

1. Моради Сани, Н. П. / Традиционные и инновационные финансовые инструменты: их влияние на капитал организации / Н. П. Моради Сани // Банкаўскі веснік. — 2020. — №5 (682). — С. 47–56.