Региональная экономика и управление:
электронный научный журнал ISSN 1999-2645

Роль краудфандинга в системе альтернативных источников финансирования стартап-проектов

eee-region.ru/article/8713

September 23, 2026



The role of crowdfunding in the system of alternative sources of financing startup projects

Экономика инноваций

Авторы

Колосовская Екатерина Михайловна
аспирант, ассистент кафедры экономики и бизнеса
Республика Беларусь, Полесский государственный университет
kolosovskaia.e@polessu.by

Аннотация

В статье используется авторский подход к пояснению термина «стартап-проекта» как специфической организационно-экономической формы, характеризующейся высоким уровнем неопределенности, подверженности рискам, а также отсутствием кредитной истории, и в тоже время нуждающейся в оперативной валидации бизнес-модели для быстрого и успешного развития. Исходя из данной трактовки можно прийти к выводу, что традиционные банковские инструменты не являются уместными для рассмотрения стартап-проектами на более ранних стадиях для привлечения финансирования, что создает определенный интерес к альтернативным источникам привлечения средств. Целью проводимого исследования является проведение комплексного анализа альтернативных методов привлечения инвестиций для стартап-

проектов, а также рекомендации по выбору наиболее оптимальных источников финансирования для успешной разработки и запуска стартап-проекта на ранних стадиях его жизненного цикла. Развитие стартап-движения подразумевает появление инновационных разработок и является одним из приоритетных направлений государственной программы инновационного развития Республики Беларусь. В ходе исследования были изучены способы привлечения финансовых средств в стартап-проекты в стране, а также проанализированы инвестиционные возможности за рубежом. Результатом исследования стало предложение о создании гибридной платформы, которая могла бы стать не только связующем звеном между организациями и создателями стартапов, но и местом их апробации и финансирования. Платформа предполагает работу в гибридном формате, чтобы средства могли поступать как от корпоративных венчурных фондов, так и в качестве средств от краудфандинга. Это позволило бы не только привлекать финансовые средства в проекты и популяризировать инвестиционную деятельность среди населения, но и оценивать лояльность потенциальных клиентов к стартап-проекту.

Ключевые слова

стартап-проект, инновации, бизнес, финансирование, краудфандинг, сервисы онлайн-заимствования.

Рекомендуемая ссылка

Колосовская Екатерина Михайловна

Роль краудфандинга в системе альтернативных источников финансирования стартап-проектов// Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. ISSN 1999-2645. — №3 (87). Номер статьи: 8713. Дата публикации: 23.09.2026. Режим доступа: https://eee-region.ru/article/8713/

Authors

Kolosovskaya Ekaterina Mikhailovna
Postgraduate student, Assistant Lecturer at the Department of Economics and Business
Republic of Belarus, Polessky State University
kolosovskaia.e@polessu.by

Abstract

This article presents the author’s approach to defining the term «startup project» as a specific organizational and economic form characterized by a high level of uncertainty, risk exposure, and lack of a credit history. At the same time, it requires

prompt validation of the business model for rapid and successful development. Based on this interpretation, traditional banking instruments are not appropriate for startup projects in their early stages, which creates a certain interest in alternative sources of funding. The purpose of this study is to conduct a comprehensive analysis of alternative investment methods for startup projects, as well as recommendations for selecting the most optimal financing sources for the successful development and launch of a startup project in the early stages of its life cycle. The development of the startup movement implies the emergence of innovative developments and is one of the priority areas of the state program for innovative development of the Republic of Belarus. The study examined methods of raising funds for startup projects in the country and also analyzed investment opportunities abroad. The study resulted in a proposal to create a hybrid platform that could serve not only as a link between organizations and startup founders but also as a venue for their testing and financing. The platform envisions a hybrid format, allowing funding to come from both corporate venture capital funds and crowdfunding. This would not only attract funding for projects and promote investment among the public, but also assess the loyalty of potential clients to a startup.

Keywords

startup project, innovation, business, financing, crowdfunding, online borrowing services

Suggested Citation

Kolosovskaya Ekaterina Mikhailovna

The role of crowdfunding in the system of alternative sources of financing startup projects// Regional economy and management: electronic scientific journal. ISSN 1999-2645. — №3 (87). Art. #8713. Date issued: 23.09.2026. Available at: https://eee-region.ru/article/8713/

Введение

В развивающейся бизнес-среде стартапы выделяются как яркие центры инноваций и предпринимательства. Они представляют собой воплощение амбиций, креативности, а также неиссякаемого желания совершенствовать мир вокруг. Актуальность стартапа основывается на синергии между растущими потребностями целевой аудитории, стремительными изменениями на рынке и развитием новых технологий.

Целью исследования является анализ источников финансирования стартап-проектов, а также изучение роли краудфандинга в современной стартап-

экосистеме, определение его специфики. Полагаясь на полученные данные, были выработаны варианты привлечения денежных средств для стартапов, которые являются актуальными для Республики Беларусь.

Обзор литературы

Теоретико-методологической основой данного исследования послужили работы зарубежного ученого и предпринимателя Стива Бланка [1]. Его подход к определению самого термина «стартап», а также виденье концепции развития стартап-проекта от идеи до результата послужило базой для формирования понимая о стартап-экосистеме, которая позволит генерировать успешные стартапы, а также о роли источников финансирования на разных этапах жизненного цикла стартап-проекта. Среди отечественных авторов, рассматривающих стартап-экосистему, а также механизмы привлечения финансирования в проекты были изучены работы Марахиной И.В. [2], Бывшева В.И., Александрова Ю.Л., Суслова Ю.Ю. и Волошина А.В. [3], а также Роговой Е.М. [4] и Безруковой Т.Л. [5].

Данные и методы

В настоящем исследовании использованы материалы и методы, направленные на анализ состояния и вклада стартап-проектов в экономику, а именно: системный анализ, сравнительный подход и контент-анализ данных крупнейших краудфандинговых платформ. Основой для исследования послужили данные исследователей в области экономики и предпринимательства, нормативно-правовые акты, а также платформы онлайн заимствования и краудфандинговые (краудинвестинговые) площадки. Проведен сравнительный анализ различных онлайн-платформ заимствования финансовых средств для бизнес-проектов, позволивший выявить преимущества и недостатки использования такого рода платформ как инструмента привлечения финансовых средств в стартап-проект.

Результаты исследования

Риск и инновации — ключевые аспекты для стартап-проекта. Стартапы принимают на себя значительные риски, стремясь изменить существующие рынки или создать новые. Они часто терпят неудачи, но их потенциал для получения огромной прибыли привлекает инвесторов.

Говоря о построении малого или среднего бизнеса в вопросе финансирования можно опираться на банковские продукты, которые предусматривают пониженные ставки и лояльные условия выплаты по кредиту, однако для стартап-проекта возможность приобретения кредита на необходимую сумму

является менее достижимой, так как для одобрения кредита необходим четкий бизнес-план и понимание со стороны банка, насколько велика вероятность стабильного функционирования кредитуемой организации. Учредитель стартапа не может утверждать, что он не потерпит неудач, функционирование проекта осуществляется в условиях неопределенности. Именно поэтому для финансирования стартапов необходимы бизнес-ангелы, венчурные организации и краудфандинговые (краудинвестинговые) площадки. Стартап в первые месяцы своего функционирования не способен покрывать все свои расходы и при этом выплачивать долг по кредитной линии. Работая с бизнес-ангелами или венчурными организациями, у них есть возможность привлечь капитал и в зависимости от привлеченной суммы предложить долю акций или сотрудничество в рамках конвертируемого займа. Развитие стартап-движения требует наличия необходимой стартап-экосистемы, в рамках которой вопрос финансирования будет на должном уровне. А это в свою очередь будет способствовать развитию инноваций и экономическому росту в стране.

Оказание финансовой поддержки является одним из ключевых факторов успеха на ранней стадии развития стартапа, обеспечивая его выживание и рост. Стартапу на предпосевной стадии необходимо создать минимально жизнеспособный продукт (MVP — minimum viable product), обладающий ключевыми свойствами основного продукта и способный удовлетворить потребности покупателя, а также начать тестирование. Первоначальные расходы включают в себя аренду помещения, закупку оборудования, а также юридические услуги.

В Республике Беларусь к венчурным организациям, способным инвестировать в стартап-проекты, относят Белорусский инновационный фонд (БИФ) и Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций (РБФ). Говоря о Белорусском инновационном фонде, стоит отметить, что финансирование здесь может осуществляться в нескольких вариациях:

- финансирование на возвратной основе;
- ваучеры и гранты;
- победа в Республиканском конкурсе инновационных проектов;
- Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций (РБФ) [6].

Финансирование на возвратной основе подразумевает под собой финансовую поддержку инновационных проектов при условии возврата средств фонду. На выгодных условиях финансирование могут получить венчурные проекты, а также разработчики научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ. При этом предлагаются выгодные условия получения денежных средств, а именно:

- проценты за пользование средствами начисляются в размере 0,5 ставки рефинансирования;
- срок пользования средств – 7 лет с возможностью отсрочки платежа по основному долгу до 2-х лет;
- отсутствие необходимости залога и страхования;
- предусмотрены гибкие условия возврата средств (уточняются для каждого договора индивидуально) [6].

Ваучеры и гранты подразумевают финансовую поддержку на безвозмездной основе. Ваучеры выделяют для физических лиц или индивидуальных предпринимателей при реализации подготовительного этапа, в то время как гранты предусмотрены для юридических лиц на конструкторско-технологическом этапе реализации проекта. Объем финансирования также разнится. Так, для ваучера максимальная сумма достигает 25 тысяч долларов, в то время как грант может быть выделен на сумму до 100 тысяч долларов при условии денежного участия объемом не менее 10% от общего объема необходимых средств [6].

Участие в Республиканском конкурсе инновационных проектов и победа в нем подразумевает денежный приз в 3 870 бел.руб. и 25 695 бел.руб. на дальнейшее развитие проекта, также приятным дополнением является помощь в разработке бизнес-плана и дополнительная реклама проекта во многих государственных СМИ [6]. Участие в такого рода конкурсе актуально для проектов предпосевной стадии, для привлечения первых инвестиций, а также для получения рекламы и обратной связи по проекту.

Российско-Белорусский фонд венчурных инвестиций (РБФ) начинает свою деятельность с 2016 года. Размер фонда насчитывает сегодня более 200 млн. долл. и фокус фонда направлен на технологические стартапы посевной стадии и компании в стадии роста. Финансирование фондом подразумевает вхождение в капитал компании или предоставление конвертируемого займа (более подробно рассмотрим далее). Процедура получения денежных средств включает в себя подачу инвестиционной заявки, заседание рабочей группы и два заседания Инвестиционного комитета по решению которых выделяются денежные средства. Однако для получения средств от РБФ необходимо иметь уже сформировавшийся бизнес, который приносит достаточный уровень дохода и нуждается в масштабировании.

На рисунке 1 представлена стартап-экосистема Республики Беларусь, где представлены конкурсы, инкубаторы, технопарки, банки, а также фонды, оказывающие поддержку стартап-проектам на разных стадиях их реализации.



Рисунок 1 – **Стартап-экосистема Республики Беларусь**

Примечание: Авторская разработка на основе данных [7].

На данном рисунке изображена актуальная схема стартап-экосистемы Республики Беларусь, где отражены основные элементы, участвующие в поддержке стартап-инициатив на разных этапах их развития. Больше всего элементов, способных оказать поддержку стартап-проекту представлено на этапе зарождения идеи и предпосевной стадии. Это обусловлено тем, что многие конкурсы и хакатоны проводятся в рамках университета, а в 2026 году планируется запуск акселерационных программ для студентов ВУЗов, заключивших Соглашение о сотрудничестве с Парком высоких технологий (ПВТ) для развития и популяризации стартап-движения в стране. После прохождения конкурсов, акселераторов и первых встреч с потенциальными инвесторами, доработанный проект может рассматривать сотрудничество с ПВТ или индустриальным парком «Великий камень». Разработав продукт и начав его первые продажи стартап, может получить венчурное финансирование или рассмотреть финансирование за счет кредитных продуктов. В случае если проект предполагает решение по развитию социально-экономического состояния страны или реализует решение задач, заложенных в государственных программах, то такой стартап может претендовать на финансовую поддержку со стороны Банка Развития Республики Беларусь.

Наличие финансирования увеличивает шансы стартапа на привлечение дополнительных инвестиций от венчурных фондов и других инвесторов на последующих стадиях развития. Достаточное финансирование способствует быстрому развитию стартапа, позволяя ему опережать конкурентов.

Именно поэтому финансирование является жизненно важным аспектом для стартапов на всех стадиях функционирования. Оно обеспечивает ресурсы, необходимые для запуска, роста и выживания в конкурентной среде. Без средств большинство стартапов не смогут реализовать свой потенциал и достичь успеха.

На рисунке 2 представлены источники привлечения средств для реализации стартап-проекта на разных стадиях его жизненного цикла.



Рисунок 2 – **Источники привлечения финансирования для стартап-проекта на разных стадиях**

Примечание: Авторская разработка на основе [1,2,4]

Рассматривая опыт стартапов во всем мире, можно выделить несколько основных источников финансирования, представленных на рисунке 2. На ранних стадиях, когда стартап только начинает свою деятельность, важную роль играет самофинансирование (bootstrapping), предполагающее использование собственных средств основателей, а также средства друзей и семьи.

Еще одним вариантом привлечения инвестиций в стартап-проект являются бизнес-ангелы: частные инвесторы с опытом и капиталом. Они вкладывают свои средства в перспективные стартапы, и получить такого рода финансирование проще, чем у венчурных фондов, так как бизнес-ангел вкладывает собственные средства и ему не надо ожидать одобрения от совладельцев денежных активов.

Краудфандинг, предполагающий коллективное финансирование (crowd – толпа, funding – финансирование), является одним из самых популярных способов привлечения средств на предпосевной стадии. Он позволяет привлекать в проект небольшие суммы от множества людей через онлайн-платформы. В

нынешнем законодательстве Республики Беларусь не предусмотрен такой термин как «краудфандинг». Однако в Указе №31 краудфандинг трактуется как интернет-платформа для взаимодействия потребителей и производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций.

В научных трудах Корнеевой А.В., Корнеева Г.У. [9], Патласова О.Ю., Грахова А.А. [10], Стародубцевой Е.Б. [11] и Умарова Х.С. [13], а также в аналитических докладах международных финансовых институтов, сформировался устойчивый подход к типологии краудфандинга. Первоначальным критерием деления выступает характер вознаграждения инвестора (донора). Таким образом сформировались модель безвозмездного (нефинансового) краудфандинга и модель бизнес-краудфандинга (инвестиционный краудфандинг).

Более полно определение «краудфандинга» в своей научной статье отразила Голикова А.С. [14], акцентировав внимание на том, что достижение целей финансирования между физическими и юридическими лицами в рамках онлайн-платформы происходит без посредничества традиционных институтов или профессиональных участников финансового рынка.

В таблице 1 представлен перечень краудфандинговых платформ, которые получили наибольшую популярность во многих странах мира:

Таблица. 1. **Перечень популярных краудфандинговых платформ в мире**

Название платформы	**Страна регистрации**	**Год основания**	**Характеристика платформы**
Planeta.ru	Россия	2012	Платформа размещает проекты, связанные с творчеством, наукой и бизнесом, а также проекты социальной направленности. Размещение проектов на платформе бесплатное, однако комиссия после успешного сбора средств может варьироваться от 5,9 до 15% от собранной суммы.

Boomstarter	Россия	2012	На платформе размещаются проекты, представляющие следующие категории: бизнес, науку, технологии и творчество. Комиссионный сбор при размещении проекта на платформе варьируется от 5 500 руб. до 59 000 руб. При успешном сборе ожидаемой суммы, с проекта также удерживается комиссия в размере 3,9%.
Kickstarter	США	2009	Платформа позволяет привлечь инвестиции в творческие проекты, такие как искусство, комиксы, видео-игры и технологии. Размещение проектов на платформе бесплатное, однако после успешного сбора средств комиссия будет составлять 5%. С момента основания в апреле 2009 года на платформе инвестировало 24 млн человек, собрано более 8 млрд. долл. США для реализации более 276 тыс. проектов.

Indiegogo	США	2008	На платформе размещены творческие, технологические, инновационные и социально-направленные проекты. На сайте также предусмотрена вкладка «Образовательный центр», позволяющая изучить статьи с экспертными советами по воплощению идеи стартапа в жизнь. Комиссия при сборе средств составляет 5%.
Seedrs	Великобритания	2009	Инвестирование в различного рода стартапы на ранних стадиях развития. Отличительной особенностью является анонимность проектов. Доступ к стартап-проектам открыт только для авторизованных пользователей системы. Для инвесторов существует анкетирование, по результатам которого отсеиваются пользователи, не разбирающиеся в инвестировании и не предполагающие все риски от вложений. В целом платформа схожа с Kickstarter.

Ulule	Франция	2010	Платформа предполагает массовое инвестирование в проекты различной направленности: искусство, игры, музыка, фильмография, образование и т. д. Реализовано более 23 тыс. сделок.

Проанализировав данные таблицы 2, можно отметить, что все краудфандинговые платформы предполагают финансирование множеством небезразличных людей. Однако все они отличаются по способу реализации данной идеи. Всемирно известными и наиболее популярными платформами являются Kickstarter и Indiegogo. Обе платформы имеют штаб-квартиру в США и популярны в широких кругах. Между тем, платформы имеют существенные различия. Kickstarter была создана на год позднее, однако данная платформа является более известной. Ее модель финансирования проектов «все или ничего», подразумевает, что идея, не собравшая предполагаемый объем инвестиций, не получает никаких средств от вкладчиков. Это мотивирует стартапы предлагать хорошие «бонусы» за финансирование в проект. В Indiegogo предполагается гибкое финансирование проектов, подразумевающее, что все деньги, перечисленные на платформе для реализации стартапа будут доступны для стартап-проекта по окончанию сбора средств. Это оказывает обратный эффект для инвесторов, так как меньше стимулов к вложению средств.

Стоит также отметить сложность выхода на площадку Kickstarter, так как не все страны могут регистрировать свои проекты. В случае регистрации проекта в качестве юридического лица, стартап должен пройти трехуровневую верификацию и требования для размещения проекта на платформе будут такие же, как и к физическим лицам.

Для Indiegogo барьер фактически отсутствует, так как возможность участвовать в деятельности платформы есть у 223 стран мира. Меньше требований предъявляется и непосредственно к проектам. Белорусские стартапы ранее размещались на данных платформах для привлечения инвестиций.

Аналогом Kickstarter является Британская краудфандинговая платформа Seedrs. Однако особенности данной платформы является анонимность стартапов и прохождение верификации для потенциальных инвесторов.

Первые крадфандинговые площадки мира осуществляют свою деятельность уже более 15 лет, что говорит о том, что популярность таких площадок для стартапов не угасает и, как и ранее, остается востребованным способом привлечения средств.

Таблица 2 – **Сравнение популярных краудфандинговых платформ России и США**

Критерий	**Planeta.ru**	**Boomstarter**	**Kickstarter**	**Indiegogo**
Страна	Россия	Россия	США	США
Год основания	2012	2012	2009	2008
Модель сбора денежных средств	Проект должен собрать 50% и выше от заявленной суммы	Возможность вывода средств при любом % сбора за счет кнопки «Взнос автора»	«Все или ничего»	«Все или ничего» / «Гибкое финансирование»
Средний чек	1 400 руб.	2 000 руб.	1500 – 2000 долл. США	Около 1 000 долл. США
Количество успешных проектов	8 632	2 763	Более 276 000 проектов	Более 200 000
Собрано средств за весь период	Более 2,1 млрд руб.	Около 600 млн. руб.	Более 8 млрд долл. США	Более 2,6 млрд долл. США

Комиссия платформы	10% в случае 100% сбора заявленной суммы; 15% в случае сбора заявленной суммы в размере 50-99,9%	Не взимает комиссию, но удерживает 3,9% за обработку платежей. Если сбор неуспешный – комиссия не взимается.	5% (+ 3-5% — комиссия за обработку платежей)	5% (+ 3% — комиссия за обработку платежей и 0,2% за каждую транзакцию)

Примечание: собственная разработка автора

Согласно данным, представленным в таблице 2, можно увидеть открытость российских платформ, где указаны точные цифры и условия участия, что не скажешь о зарубежных платформах. Помимо этого, отличительной особенностью является и то, что независимо от объема собранных средств, стартапы могут вывести их для реализации проекта, заплатив комиссионные сборы. Проанализировав подход краудфандинговых платформ, можно сказать, что для американского рынка краудфандинг является продуктовой валидацией, успешность которой даст возможность получить средства, тогда как в России краудфандинговые платформы выполняют роль «финансового плеча» для различного рода стартапов и бизнес-проектов.

Говоря об интернет-площадках, позволяющих получить финансирование на территории Беларуси, стоит сказать о сервисах онлайн-заимствования, которые вызывают значительный интерес и со стороны исследователей, и со стороны потенциальных участников. Цифровой трансформации в секторе финансовых услуг посвящен самый большой пласт работ научной литературы, связанной с цифровизацией организаций сферы услуг. Исследователи в своих работах делают акцент на тенденциях цифровой трансформации организаций сферы финансовых услуг. В результате в работе авторы приходят к выводу, что сущность цифровой трансформации организаций сферы финансовых услуг заключается в «бесшовной» и незаметной интеграции финансовых сервисов в ежедневную деятельность потребителя.

Сервисы онлайн-заимствования представляют собой сайт в глобальной компьютерной сети Интернет и программное обеспечение, предназначенные для заключения договоров займа (п. 7 приложения 1 к Указу №196) [15].

Согласна сведений, раскрытых в реестре Национального Банка РБ, в стране существует пять сервисов онлайн-заимствования.

По результатам анализа сервисов онлайн-заимствования [15], зарегистрированных на территории РБ, можно сказать, что ставки процента по выдаваемым займам варьируются от 1,2% до 19% в день. Таким образом, при условии заимствования финансовых средств на платформах на 30 календарных дней в размере 100 бел. руб. сумма процентных выплат при популярной на сервисах ставке в 2,5% в день составит 75 бел. руб., а итоговая сумма возврата составит 175 бел. руб., что фактически в 2 раза превышает сумму займа. Рассматривая вариант заимствования средств под 19% в день, сумма возврата составит 670 бел. руб. через календарный месяц, где 570 бел. руб. это проценты по займу. Данный расчет отражает, что цифровые платформы онлайн-заимствования не являются вариантом для получения средств стартап-проекту на предпосевной стадии, так как он не сможет рассчитаться по обязательствам займа в столь короткий период и выплатить выставленные проценты. Такого рода платформы могут быть актуальны для уже существующего бизнеса в период нехватки денежных средств, при условии, что организация в скором времени может получить средства и расплатиться по обязательствам займа.

Говоря об онлайн-платформах необходимо упомянуть и Finstore.by [16]. Данной платформы нет в реестре сервисов онлайн-заимствования, так как принцип ее работы немного отличается от других площадок. На онлайн платформе Finstore.by инвестор может приобрести токены компании, которые по своей экономической сущности можно приравнять к цифровым облигациям. Таким образом, покупка токена компании гарантирует инвестору получение дохода от вложенной суммы и возврат инвестируемых средств через определенное время. Токены, продаваемые на Finstore.by имеют номинальную стоимость, фиксированную ставку доходности и ограниченный срок обращения.

Оператором платформы является ООО «ДФС» — резидент Парка высоких технологий. Компания действует в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь №8 от 21.12.2017 «О развитии цифровой экономики» и актами Наблюдательного совета ПВТ Республики Беларусь. Однако, как и в случае с РБФ, это источник привлечения дополнительного финансирования для уже осуществляющего свою деятельность стартапа (бизнеса) [16]. Основатели стартапов на предпосевной стадии, к сожалению, не могут рассматривать данные ресурсы для поиска финансирования. Поэтому очень важно создавать ресурсы, способствующие развитию стартап экосистемы и способные поддерживать стартапы на разных стадиях их развития.

Проанализировав работу краудфандинговых платформ, можно сказать, что это некоторые площадки, в рамках которых стартап-проекты, прошедшие отбор и зарегистрированные в качестве инвестиционного проекта могут получить финансирование от любых частных лиц, заинтересовавшихся идеей и желающих поддержать молодой стартап. Однако, существует ряд барьеров и ограничений, которые не позволяют создать краудфандинговые (краудинвестинговые) площадки на территории Республики Беларусь. Вопрос о принятии комплекса мер, которые способствовали бы упрощению регуляторных условий и способствовали бы реализации предпринимательской деятельности стоит остро. На данный момент идет обсуждение о пересмотре Директивы Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь» [17]. Изменения в Директиве №4 направлены на создание более благоприятной среды для развития малого бизнеса. Упрощение процедур, повышение доступности финансирования и усиление государственной поддержки могут значительно улучшить условия для предпринимательства, что, в итоге, положительно скажется на экономике страны в целом.

Изучив Указ Президента об изменении Директивы Президента Республики Беларусь, можно отметить, что внесенные корректировки в Директиву №4 направлены на оптимизацию государственной политики в сфере предпринимательства, с акцентом на развитие малого бизнеса и инновационных стартап-проектов. Прогнозируется, что к 2028 году будет проведен комплексный анализ законодательства на предмет выявления «барьеров», которые не актуальны в современном мире и являются ограничителями при осуществлении предпринимательской деятельности.

Выводы и дальнейшая дискуссия

Подводя итог результатов исследования, можно сказать о том, что краудфандинговые площадки являются не просто инструментом привлечения средств на ранних стадиях развития проекта, но и позволяют увидеть реакцию потенциальных клиентов на предлагаемый продукт или услугу. Помимо этого, финансирование через такие площадки увеличивает доверие инвесторов, позволяя в дальнейшем привлекать дополнительные инвестиции на более поздних этапах развития стартап-проекта.

Однако в современных условиях на территории Республики Беларусь нет законодательной базы для создания краудфандинговых платформ, а формат получения средств за счет конвертируемых займов нуждается в доработке, чтобы это могло быть реализовано на краудинвестинговой площадке.

В связи с тем, что государство активно разрабатывает законопроекты в области венчурного финансирования и заинтересовано в создания всех условий для развития цифровых платформ, автором предложено создание гибридной краудфандинговой платформы. В рамках платформы взаимодействовать могут стартап-команды, организации и физические лица, желающие поддержать стартап-проекты. С одной стороны организации могут оставлять кейс, нуждающийся в решении или свой запрос на инновацию. Стартап-команда, имеющая определенные знания в области функционирования данной организации может предложить свою инновационную разработку. В дальнейшем субъекты могут взаимодействовать далее на условиях корпоративного венчурного финансирования. Помимо этого, команды уже имеющие свои стартап-проекты также могут размещать свои идеи и осуществлять сбор средств на их реализацию.

Это позволит стартап-проектам делать апробацию своего продукта и убедиться в том, на сколько продукт будет интересен для сегодняшнего потребителя. Если проект после размещения в определенный срок сможет собрать сумму, заявленную первоначально учредителем, то собранные средства будут переданы для развития бизнес-проекта. Если средства не будут собраны в полном объеме, они будут возвращены так называемым инвесторам. Сама же платформа будет получать доход за счет комиссии с проектов, получивших денежное финансирование. Работа данной платформы позволит развить предпринимательскую и инвестиционную активность в стране.

Данный вектор развития экономики страны создаёт все условия для стимулирования инновационной активности и устойчивого экономического роста, что, в свою очередь, способствует созданию новых рабочих мест и укреплению предпринимательской культуры. Для дальнейшего стимулирования стартап-экосистемы крайне важно решить ключевые вопросы, включая обеспечение доступа к финансированию и оптимизацию регуляторной среды.

Литература

1. Бланк, С.Стартап: настольная книга основателя. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. 288 с.
2. Марахина, И.Инвестиционная инфраструктура белорусской стартап-экосистемы: субъекты, проблемы и направления развития // Банкаўскі веснік. 2023. № 9 (710). С. 43–52.
3. Бывшев, В.И., Александров, Ю.Л., Суслова, Ю.Ю., Волошин, А.В., Писарев, И.В.Сущность цифровой трансформации организаций сферы услуг // Экономика и управление инновациями. 2025. № 1 (32). С. 61–70. DOI: 10.26730/2587-5574-2025-1-61-70

4. Рогова, Е. М. Венчурный менеджмент : учебное пособие / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Э. А. Фияксель. — Москва : НИУ ВШЭ, 2011. — С. 77
5. Безрукова, Т. Л. Современное состояние и развитие стартапов / Т. Л. Безрукова [и др.] // Успехи современного естествознания. — 2015. — № 1. — С. 95
6. Белорусский инновационный фонд. Деятельность [Электронный ресурс] // Белинфонд : [сайт]. – Минск, 2025. – URL: https://belinfund.by/deyatelnost/(дата обращения: 15.03.2026).
7. Министерство финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс] // https://myfin.by/ : [сайт]. — 2024. — URL: https://myfin.by/ (дата обращения: 15.03.2026).
8. Бандык, О. И. Краудфандинг: понятие и перспективы применения / О. И. Бандык // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь. – 27.02.2019. – Режим доступа: https://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2019/february/32656/. – Дата доступа: 18.03.2026.
9. Корнеева, А.В., Корнеев, Г.У. КРАУДФАНДИНГ: ЦИФРОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2023. № 8-2. С. 190-201; URL: https://vaael.ru/ru/article/view?id=2956 (дата обращения: 14.03.2026).
10. Патласов, О.Ю., Грахов, А.А. Краудфандинг и сеть P2P: прогноз взаимодействия и альтернативного финансирования в условиях кризиса // Наука о человеке: гуманитарные исследования. 2016. № 4(26). С. 204-218.
11. Потенциал краудфандинга для развивающегося мира. Вашингтон: Всемирный банк, 2013. 103 p. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/17626 (дата обращения: 15.03.2026).
12. Стародубцева, Е.Б., Медведева, М.Б. Краудфандинг как современная форма финансирования // Финансы и кредит. 2021. Т. 27. № 1 (805). С. 22–40.
13. Умаров, Х.С. Роль краудфандинга как инструмента инновационной трансформации рынка капитала // Финансы и кредит. 2021. Т. 27. Вып. 12. С. 2872–2896.
14. Голикова, А. Ключевые аспекты функционирования краудфандинга / А. Голикова // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 9 (674). – С. 34–43. – URL: https://www.nbrb.by/bv/pdf/articles/10660.pdf(дата обращения: 14.03.2026).
15. О сервисах онлайн-заимствования [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь от 25 мая 2021 г. № 196 // Президент Республики Беларусь: [офиц. сайт]. – URL: https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-196-ot-25-maya-2021-g/ (дата обращения: 10.03.2026).

16. Сервисы онлайн-заимствования, зарегистрированные в реестре операторов сервисов онлайн-заимствования на территории Республики Беларусь [Электронный ресурс] / nbrb.by : [сайт]. – 2026. – URL: https://www.nbrb.by/finsector/onlineborrowingservices/rating-onlineborrowingservices.pdf/ (дата обращения: 20.02.2026).
17. Директива Президента Республики Беларусь № 4 [Электронный ресурс]: 31 дек. 2010 г. // Президент Республики Беларусь: [офиц. сайт]. – URL: https://president.gov.by/ru/documents/direktiva-4-ot-31-dekabrja-2010-g-1400 (дата обращения: 10.03.2026).

References

1. Blank, S. The Startup Owner’s Manual. [Startap: nastolnaya kniga osnovatelya]. // Mann, Ivanov and Ferber, 2014. — 288 p.
2. Marakhina, I. Investment Infrastructure of the Belarusian Startup Ecosystem: Entities, Problems and Directions of Development. [Investitsionnaya infrastruktura belorusskoy startap-ekosistemy: subyekty, problemy i napravleniya razvitiya]. // Bankovskiy Vestnik [Bankăŭski vesnik]. № 9 (710). — P. 43–52.
3. Byvshev, V.I., Aleksandrov, Yu.L., Suslova, Yu.Yu., Voloshin, A.V., Pisarev, I.V. The Essence of Digital Transformation of Service Organizations. [Sushchnost tsifrovoy transformatsii organizatsiy sfery uslug]. // Economics and Innovation Management [Ekonomika i upravlenie innovatsiyami]. № 1 (32). — P. 61–70. DOI: 10.26730/2587-5574-2025-1-61-70
4. Rogova, E. M., Tkachenko, E. A., Fiyaksel, E. A. Venture Management: Textbook. [Venchurnyy menedzhment: uchebnoe posobie]. // HSE Publishing House [NIU VShE], 2011. — P. 77.
5. Bezrukova, T. L. et al. Modern State and Development of Startups. [Sovremennoe sostoyanie i razvitie startapov]. // Successes of Modern Natural Science [Uspekhi sovremennogo estestvoznaniya]. № 1. — P. 95.
6. Belarusian Innovation Fund. Activity. [Belorusskiy innovatsionnyy fond. Deyatelnost]. // Belinfund: [website]. Minsk, 2025. — URL: https://belinfund.by/deyatelnost/ (accessed: 15.03.2026).
7. Ministry of Finance of the Republic of Belarus. [Ministerstvo finansov Respubliki Belarus]. // Myfin.by: [website]. — URL: https://myfin.by/ (accessed: 15.03.2026).
8. Bandyk, O. I. Crowdfunding: Concept and Prospects of Application. [Kraudfanding: ponyatie i perspektivy primeneniya]. // National Legal Internet Portal of the Republic of Belarus [Natsionalnyy pravovoy internet-portal Respubliki Belarus]. 27.02.2019. — URL: https://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2019/february/32656/ (accessed: 18.03.2026).

9. Korneeva, A.V., Korneev, G.U. Crowdfunding: Digital Investments. [Kraudfanding: tsifrovye investitsii]. // Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law [Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki i prava]. 2023. № 8-2. — P. 190-201. URL: https://vaael.ru/ru/article/view?id=2956 (accessed: 14.03.2026).
10. Patlasov, O.Yu., Grahov, A.A. Crowdfunding and P2P Network: Forecast of Interaction and Alternative Financing under Crisis Conditions. [Kraudfanding i set P2P: prognoz vzaimodeystviya i alternativnogo finansirovaniya v usloviyakh krizisa]. // The Science of Person: Humanitarian Researches [Nauka o cheloveke: gumanitarnye issledovaniya]. № 4(26). — P. 204-218.
11. World Bank. Crowdfunding's Potential for the Developing World. [Potentsial kraudfandinga dlya razvivayushchegosya mira]. // World Bank, 2013. — 103 p. URL: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/17626 (accessed: 15.03.2026).
12. Starodubtseva, E.B., Medvedeva, M.B. Crowdfunding as a Modern Form of Financing. [Kraudfanding kak sovremennaya forma finansirovaniya]. // Finance and Credit [Finansy i kredit]. Vol. 27. № 1 (805). — P. 22–40.
13. Umarov, Kh.S. The Role of Crowdfunding as an Instrument of Capital Market Innovative Transformation. [Rol kraudfandinga kak instrumenta innovatsionnoy transformatsii rynka kapitala]. // Finance and Credit [Finansy i kredit]. Vol. 27. Iss. 12. — P. 2872–2896.
14. Golikova, A. Key Aspects of Crowdfunding Functioning. [Klyuchevye aspekty funktsionirovaniya kraudfandinga]. // Bankovskiy Vestnik [Bankăŭski vesnik]. 2019. № 9 (674). — P. 34–43. URL: https://www.nbrb.by/bv/pdf/articles/10660.pdf (accessed: 14.03.2026).
15. President of the Republic of Belarus. On Online Borrowing Services and Leasing Activity: Decree of the President of the Republic of Belarus No. 196 dated 2021-05-25. [O servisakh onlayn-zaimstvovaniya i lizingovoy deyatelnosti: Ukaz Prezidenta Resp. Belarus ot 25 maya 2021 g. № 196]. // President of the Republic of Belarus: [official website]. — URL: https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-196-ot-25-maya-2021-g/ (accessed: 10.03.2026).
16. National Bank of the Republic of Belarus. Online Borrowing Services Registered in the Registry of Online Borrowing Service Operators on the Territory of the Republic of Belarus. [Servisy onlayn-zaimstvovaniya, zaregistrirovannye v reestre operatorov servisov onlayn-zaimstvovaniya na territorii Respubliki Belarus]. // National Bank of the Republic of Belarus [www.nbrb.by]: [website]. 2026. — URL: https://www.nbrb.by/finsector/onlineborrowingservices/rating-onlineborrowingservices.pdf/ (accessed: 20.02.2026).

17. President of the Republic of Belarus. Directive of the President of the Republic of Belarus No. 4 dated 2010-12-31: On the Development of Entrepreneurial Initiative and Stimulation of Business Activity in the Republic of Belarus. [Direktiva Prezidenta Respubliki Belarus № 4: O razvitii predprinimatelskoy initsiativy i stimulirovanii delovoy aktivnosti v Respublike Belarus]. // President of the Republic of Belarus: [official website]. — URL: https://president.gov.by/ru/documents/direktiva-4-ot-31-dekabrja-2010-g-1400 (accessed: 10.03.2026).

Еще в рубриках

Республика Беларусь

- Теоретические и практические аспекты оценки рыночной власти на рынке потребительских товаров в Республике Беларусь
- Состояние и направления ускорения цифровизации промышленности Республики Беларусь на основе опыта КНР
- Тенденции развития мирового рынка труда в сфере креативных индустрий

Экономика инноваций

- Студенческое предпринимательство и научно-технологическое развитие регионов
- Методология диагностики «институционального парадокса» в региональных системах управления интеллектуальной собственностью: двухэтапный статистический подход
- Промышленная и инвестиционная политика региона: инструменты и эффективность