

ЛИТЕРАТУРА

1. Лицензионное вознаграждение: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://answr.pro/articles/2249-litsenzionnoe-voznagrazhdenie/>. – Дата доступа: 9.04.2023.
2. Что такое роялти: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://secretmag.ru/enciklopediya/chto-takoe-royalti-obyasnyаем-prostymi-slovami>. – Дата доступа: 9.04.2023.
3. Что такое авторское право?: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sojuzpatent.com/ru/Izobreteniya/Detail/>. – Дата доступа: 9.04.2023.
4. Судариков С. А. Авторское право. Учебник для бакалавров / С. А. Судариков// – Москва: Проспект, 2016. – 462 с.

УДК 659.4

ВЗАИМНОЕ (P2P) КРЕДИТОВАНИЕ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ

*П. А. Воложина, студент группы 10507120 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук, доцент Л. В. Гринцевич*

Резюме – в статье рассмотрена одна из наиболее перспективных и активно развивающихся форм взаимного кредитования (P2P), представлен принцип работы, определены ее преимущества и недостатки.

Resume – the article considers one of the most promising and actively developing forms of mutual lending (P2P lending), presents the principle of operation, identifies its advantages and disadvantages.

Введение. Благодаря интенсивному созданию и внедрению информационных технологий в экономическую отрасль возникла динамично растущая форма инвестирования без участия кредитных компаний. Такая форма стала развиваться на относительно не так давно возникших P2P-платформах и в определенных государствах составила хорошую конкуренцию общепринятым кредитным организациям.

Основная часть. P2P-кредитование (P2P от англ. «peer-to-peer» person-to-person lending, т. е. «заём от человека к человеку») – это неограниченное количества кредитов, которые P2P-кредиторы предлагают юридическим или физическим лицам, без традиционных финансовых институтов – банков [1]. Такой вид инвестиций также называют краунд-ленлинг или краундкредитование. Данная услуга реализуется через специальные интернет-сервисы, обеспечивающие прямую связь заёмщиков с потенциальными инвесторами. В качестве примера P2P-платформ могут выступать Lending Club, Prosper (США), Zopa, Funding Circle, Ratesetter (Великобритания), Mintos (Латвия), Loanberry, «Vdolg.ru», Fingooro (Россия) [2]. Данные онлайн-площадки являются относительно дешевыми по сравнению с банками, что позволяет увеличивать доход от вкладов.

Основной особенностью данного вида инвестирования является использование специальных онлайн-площадок, обеспечивающих прямую коммуникацию между инвесторами и заемщиками без привлечения банков. На первом этапе все заявки загружаются и проходят проверку на определенной интернет-площадке. Инвестор отбирает на данной площадке подходящие ему проекты и отправляет заявку на участие в выбранном проекте, после чего осуществляется этап составления договора и перечисления кредитных средств.

Существует две концепции поиска кредиторов и заемщиков на платформах person to person. Одна из них – это online-аукцион, где заемщики и кредиторы устанавливают соответствующие процентные ставки, которые варьируются в зависимости от уровня риска. Поэтому, когда заемщики заходят на онлайн-платформу, для них автоматически подбираются кредиторы на основе полученной информации. Если предложение на займы ниже спроса при заданных условиях, то процентная ставка повышается или понижается до тех пор, пока не будет удовлетворено необходимое количество заявок на проектные средства.

Вторая концепция предполагает под собой прямой расклад. Это легче, потому что программа механически выбирает кредиторов и заемщиков по заблаговременно установленным рыночным ставкам. Недостатком данного подхода является задержка выбора кредиторов из-за большого количества заемщиков. Чтобы избежать такого дисбаланса, платформам P2P разрешено изменять процентные ставки.

Технологии P2P кредитование обладает рядом преимуществ, в том числе возможность сформировать укрепленного альтернативного рынка частного заемного капитала, который характеризуется удобством и доступностью использования, а также более короткими сроками транзакции. К тому же, использование P2P-платформ позволяет значительно снизить издержки по выдаче и аккумулированию заёмных средств.

Наряду с такими преимуществами P2P кредитования, важно отметить возникающие проблемы и недостатки, характерные для данной формы инвестирования. Например, кредиторы сталкиваются с более высоким риском дефолта, а поскольку технология ориентирована на Интернет, существует вероятность утечки данных и потенциального кибер-мошенничества.

Заключение. В настоящее время P2P-кредитование в Республике Беларусь не в полной мере конкурирует с банковскими услугами. Тем не менее, оно обладает огромным потенциалом и начинает активно развиваться. В 2016 году в Республике Беларусь была создана первая person to person платформа Kubyshka.by, которая до сих пор функционирует. Для устранения рисков и регулирования вопросов, связанных с P2P-кредитованием, требуется гораздо больше работы для полноценного развития отрасли. Такая работа прежде всего должна быть связана с обеспечением подходящего регулирования процессов кредитования [2]. Также важным аспектом является развитие финансовой грамотности населения, поскольку это один из самых

эффективных инструментов распространения финансовых технологий среди населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бычков, А. И. БР2Р-кредитование / А. И. Бычков // ЭЖ-юрист. – 2016. – № 28. – С. 12.
2. Лузгина, А. А. Развитие рынка Р2Р-кредитования: особенности функционирования и международный опыт развития / А. А. Лузгина // Банкаўскі веснік. – 2019. – № 2. – С. 15–26.

УДК 331.1

МЕТОДЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА НА ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

*Д. М. Волюнец, магистрант группы 50505022 ФММП БНТУ,
научный руководитель – канд. экон. наук., доцент И. А. Шамардина*

Резюме – инновации имеют решающее значение для организаций, чтобы продолжать создавать и поддерживать конкурентное преимущество в долгосрочной перспективе. Многие из самых инновационных компаний мира открыли секрет непрерывных инноваций: их сотрудники. Однако мотивация сотрудников к участию в инновациях иногда может быть сложной задачей. В этой статье будут рассмотрены методы, которые можно использовать для мотивации сотрудников.

Resume – innovation is crucial for organizations to continue to create and maintain a competitive advantage in the long term. Many of the world's most innovative companies have discovered the secret of continuous innovation: their employees. However, motivating employees to participate in innovation can sometimes be a difficult task. This article will discuss methods that can be used to motivate employees.

Введение. Инновационные методы мотивации персонала на предприятии до сих пор являются не до конца изученными. Зарубежные авторы, такие как Пул М., Мерсер Д., Келли Г. изучали данную направленность, а также обосновали важность человеческого потенциала в развитии предприятия. Отечественные авторы Ковалев В., Шапиро С., Курбатов М. исследовали лишь теоретические и методологические вопросы данной тематики.

Основная часть. Мотивация сотрудников определяется как уровень энергии, целеустремленности, настойчивости и творчества, которые работники приносят в свою работу. Само собой подразумевается, что более высокая мотивация сотрудников приводит к лучшей вовлеченности и производительности. Существуют различные методы мотивации.

Первый метод – мотивация с помощью денег. Деньги – один из лучших мотиваторов для персонала. При использовании данного метода можно сделать упор на качество, создавать многоуровневую систему поощрения и т. д.