

Внедрение предиктивной аналитики в практику применения требует от компании как определенного уровня информационной зрелости, так и развитой информационной культуры. Тем не менее предиктивная аналитика — тренд настоящего времени, поэтому решения на ее основе можно начинать строить на уже внедренных продуктах. В нашей стране существуют компании (например, А2 Консалтинг, IBA Group), имеющие опыт успешного внедрения предиктивной аналитики в практику бизнеса.

<http://edoc.bseu.by/>

З.В. Пунчик, канд. социол. наук, доцент
zowlp@tut.by
М.С. Клиш, магистрант
maxim.klish@gmail.com
БГЭУ (Минск)

ИНСТРУМЕНТЫ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕДУР КОНКУРЕНТНОГО ОТБОРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционный проект — планируемая и осуществляемая система мероприятий по вложению капитала в создаваемые материальные объекты, технологические процессы, а также в различные виды предпринимательской деятельности в целях ее сохранения и расширения.

В настоящее время остро стоит вопрос эффективности оценки таких проектов, так как зачастую большая часть инвестиций уходит на неэффективные проекты. Использование сообразных методов и моделей оценки эффективности инвестиционных проектов играет важную роль в решении данной проблемы.

Выделяют две основные группы методов оценки эффективности проектов — формальные и неформальные.

К формальным методам относятся экономико-математические модели и методы, формализующие взаимосвязи процессов и явлений, и системный анализ, позволяющий выявить взаимодействия составных частей систем, стратегию их развития. Формальные методы предусматривают использование математического аппарата для расчета показателей эффективности.

Нередко для отбора вариантов проекта и принятия решения о его осуществлении приходится использовать неформальные (экспертные) методы для учета значений всех факторов и их взаимосвязей. Неформальные методы используются для оценки экологичности и безопасности проекта, определения общественной значимости проекта (если инвестором является государство), определения влияния на имидж инвестора, оценки соответствия законодательству, а также соответствия целям, задачам и организационным возможностям инвестора и др. Каждый проект проходит многостороннюю экспертизу, а решение принимается с учетом множества разносторонних (иногда противоположных) характеристик.

Инструменты для моделирования процедур конкурентного отбора могут различаться в зависимости от признаков. Одни из них позволяют пользователю влиять на механизм расчетов, другие — только видеть, как устроен механизм расчетов, третьи выводят только результаты расчетов.

Из основных программных средств, представленных на отечественном рынке, можно выделить следующие: Project Expert, «Альт-Инвест», «Бизнес-Аналитик», MS Excel, Comfar III Expert.

Использование программных средств для моделирования процедур конкурентного отбора может быть сопряжено с рядом сложностей. Например, в Comfar III Expert возникают проблемы при приведении международных стандартов под существующие национальные.

К сожалению, на текущий момент нет единого инструмента для сравнения нескольких инвестиционных проектов и подготовки сравнительного анализа по ним.

Большинство продуктов создано до 2000 г. и не поддерживается разработчиками. Соответственно не вносятся изменения под потребности современного законодательства.

Все существующие на рынке программные продукты редко имеют прямую специализацию в области отбора и оценки инвестиционных проектов, а также ограничены в области визуализации полученных данных.

Таким образом, на рынке программного обеспечения возникла потребность в создании программного продукта, который бы выделялся универсальностью использования, был бы полноценным по наличию инструментов аналитики и основывался на лучших международных стандартах и методиках.

*Ю.Ю. Романовский, магистр экономики
yu.yu.romanovsky@mail.ru
БГЭУ (Минск)*

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, ВЫПУСКАЕМЫХ В ПРОЦЕССЕ ICO

Распространение современных цифровых технологий оказывает влияние на все сферы деятельности общества, в том числе на экономические отношения. В частности, с распространением технологии блокчейн появилась такая форма привлечения капитала, как ICO (Initial Coin Offering — первичное предложение монет) — способ привлечения инвестиций посредством выпуска токенов на основе блокчейн-технологии.

В процессе ICO инвесторы получают цифровые знаки, называемые токенами, а ICO не накладывает ограничения и обременения на эмитентов. Токен не является ценной бумагой и не имеет однозначного правового статуса. В Республике Беларусь первое ICO проведено в III квартале 2019 г. [1].

В Беларуси действуют законодательные нормы, позволяющие использовать ICO для привлечения инвестиций. Однако имеющийся в [2] понятийный аппарат не раскрывают экономическую сущность понятий «токен», «владелец цифрового знака», «размещение цифровых знаков». Размытость и отсутствие четкости формулировок позволяют в каждом случае использовать наиболее удобные трактовки в зависимости от целей эмитента или оператора криптоплатформ.

При разработке и уточнении законодательных норм по проведению ICO следует обратиться к имеющемуся опыту стран, в которых законодательная база по регулированию ICO сформирована и применяется. В частности, в таких странах, как США, Франция и Австралия, если токены имеют признаки ценных бумаг, то к ICO применяются нормы по регулированию ценных бумаг и необходимо обязательное лицензирование [3].

С учетом зарубежного опыта предлагаем в Беларуси учитывать следующие аспекты при идентификации понятия «токен»:

- необходимо однозначно определить в законодательстве понятие ICO с целью разграничения ICO и эмиссии токенизированных активов;
- токены могут соответствовать свойствам долевых или долговых ценных бумаг. Если токены соответствуют признакам иных ценных бумаг, эмитенты должны выполнять условия законодательства об обороте таких финансовых инструментов. В частности, эмитенты токенов, имеющих признаки облигаций, должны выполнять требования законодательства, регулирующего эмиссию эмиссионных ценных бумаг;