

для атлетам достигать высоких результатов. Данные новаторские идеи также основывались на высоком спросе на удобство, качество и прочность товаров, а рекламная стратегия только закрепила фирмы на рынке. Компания Levi Strauss & Co начала стремительно развиваться и расширяться благодаря созданию брюк из парусной ткани, которые отличались своей прочностью и удобством. С самого начала деятельность фирмы Levi Strauss выделялась завидной предусмотрительностью - компания патентовала практически все свои продукты и ноу-хау. Высокие результаты продаж обуславливались исследованием потребностей определенной целевой аудитории – рабочих и золотоискателей [2].

Что касается IT-индустрии, объектами исследования стали китайская фирма Xiaomi и компания Intel. Успех фирмы Xiaomi был достигнут благодаря выдвигению на рынок продукции с комплектующими и функционалом, не уступающим мировым лидерам, и более низкими ценами. Продукция поставлялась со встроенной прошивкой MIUI, основанной на Android, совмещающей фирменные стили Samsung TouchWiz и Apple iOS. Маркетинговый ход фирмы был основан на столкновении желания покупателей не отставать от тенденций и обновлять техническое оборудование и высоких цен мировых лидеров на свою продукцию. Крупнейший производитель процессоров для персональных компьютеров, Intel стремительно набрал обороты на мировом рынке, внося существенный вклад в развитие компьютерной техники и выпуская чрезвычайно популярный ходовой и востребованный товар - оперативную память для компьютеров и других электронных схем памяти [2].

Таким образом, проанализировав первые шаги в продвижении продукции известных компаний, можно установить, что эффективность использования маркетинговых ходов зависит от сферы производства. Для начального этапа развития и небольшого количества средств основным методом начинающих фирм всех отраслей промышленности для привлечения клиентов является создание уникального и оригинального товара. Отсутствие аналогов на рынках сбыта дает начинающей фирме возможность зарекомендовать себя как успешного монополистического производителя. Не менее важным методом на этом этапе является экономия денежных средств потенциальных покупателей. В данном случае, при наличии конкурентов, ценовые методы стимулирования продаж позволяют закрепится фирме на рынке.

По мере роста и развития фирмы появляется дифференциация подхода в продвижении товара и более выраженная клиентоориентированность. Она и определяет успешность компании на потребительском рынке и расширяет рынок сбыта. А продуманная маркетинговая политика определяет конкурентоспособность и узнаваемость бренда.

На сегодняшний день методы привлечения клиентов, как отдельная стратегия, приобретают все большую и большую популярность, тем самым предоставляя возможность начинающим фирмам заявить о себе на рынке. Как следствие популярности и востребованности тактики создаются различные компании по лидогенерации, предлагающие свои услуги по привлечению целевых клиентов. Подобные агентства находят свое развитие и в нашей стране. Первые шаги в этой области позволили начинающим компаниям продвигать свои товары и услуги на рынке. Например, такими услугами воспользовались РУП «Белорусские лотереи», ООО «Байкард», национальный аэропорт «Минск», ООО «ПРОСПОРТ», телеканал «БЕЛМУЗТВ» и другие.

Однако не стоит воспринимать лидогенерацию как панацею, которая поможет набрать обороты небольшой начинающей компании или решит все проблемы бизнеса в кризис, т.к. не каждый привлеченный потенциальный клиент принесет фирме прибыль и далеко не все лиды окупают затраченные на них средства.

Список использованных источников:

1. Прайд, У. Маркетинг: концепции и стратегии : учеб. пособие / У. Прайд. – София: ФорКом, 1955 – 400с.
2. Барден, Ф. Взлом маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем : учеб. пособие / Ф. Барден. – М: Манн, Иванов и Фербер, 2015. – 304 с.

ПРЕИМУЩЕСТВА И ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ ТЕХНОЛОГИИ BLOCKCHAIN В БИЗНЕС

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Быцко Н.В., Жуланова А.А.

Насонова И.В. – к.э.н., доцент

В Беларуси на государственном уровне выражена вовлеченность в цифровое модифицирование экономики. Национальный банк заинтересован в интеграции технологии блокчейн и работает над этим. Блокчейн входит в «Стратегию развития финансового рынка Республики Беларусь до 2020 года». Для бизнеса блокчейн можно сравнить с каналом для прямого обмена транзакциями и активами, в котором участвуют только равные партнеры. Бизнес активно интегрирует блокчейн, несмотря на неясности в законодательстве и внутренние проблемы.

Блокчейн является технологией, позволяющей обеспечить непрерывное сохранение и обновление информации о транзакциях, предотвратить утерю данных и даже защитить их от попыток уничтожения.

Уильям Могайар, автору бестселлера «Блокчейн для бизнеса» принадлежит высказывание, которое слышал, наверное, каждый, о том, что изобретение блокчейна находится на том же уровне важности, что и появление Всемирной паутины.

По мнению экспертов банка Santander, потенциал сокращения издержек для банков всего мира со-

ставляет около 15-20 миллиардов долларов к 2022 году. И банковское дело не единственный сектор экономики, в котором станет применяться блокчейн. Данная технология вызывает бурный интерес у стартапов, возложивших большие надежды на блокчейн, ставший вызовом устоявшимся процессам. Это волнует корпорации, которым интеграция новой технологии дается медленнее и сложнее.

Блокчейн можно назвать мета-технологией, ведь он объединяет в себе несколько технологий и влияет на многие другие.

1. «Умная собственность»

Мы давно задавались вопросом: «Если песни, электронные книги, логотипы существуют в качестве цифровых активов, почему к ним не могут быть отнесены деньги?» Но этому мешала проблема двойной пересылки, которую решает «умная собственность», которая знает, кто является ее единственным собственником. Именно блокчейн делает ее «умной». Криптографическая подпись человека, такая как оцифрованный отпечаток пальца, хранится в базе данных, в качестве которой выступает блокчейн, и «умная собственность», будь это электронный ресурс либо реальная вещь, ассоциируется с подписью хозяина.

2. Отметка времени

Для совершенного в блокчейне действия время может быть записано всего 1 раз, не может быть модифицировано ничем, и, следовательно, эти данные будут непроверяемыми.

3. Транзакции с цифровой подписью нескольких лиц

Блокчейн автоматизирует процесс сбора подписей и подключает к нему бизнес-логику, позволяя выполняться действиям, прописанным в документе, сразу же после подписи, убыстряя процесс.

4. Смарт-контракт

Смарт-контракты популярны в сфере интернет-торговли, что доказывает возникновение платформы Open Vazza. Это договор, который предусматривает какие-либо действия в случае заключения либо расторжения. Отслеживается обмен активами и предусмотрен откат с аннулированием и возвратом средств. Все операции регистрируются и отслеживаются блокчейном. Заключать «смарт-контракты» позволяют такие стартапы как Stock и Ethereum.

Хакерские атаки не страшны распределенным системам хранения информации. Защищенность, конфиденциальность, но в то же время прозрачность действий делают привлекательной интеграцию блокчейна в бизнес. К тому же, это хорошая возможность сделать дешевле заключение сделок, исключив из них лишних участников – посредников. Преимущества блокчейна также заключаются в скорости и эффективности операций в совокупности со сниженными рисками. Такими характеристиками может обладать только высокопроизводительная качественная технология. Бизнес активно интегрирует блокчейн для следующих целей.

1. Хранение данных в облаке

Для хранения данных компаниям не приходится арендовать дорогостоящие сервера, при этом децентрализованное хранение не снижает надежности. По пути интеграции блокчейна для организации облачного хранения пошла компания StorJ.

2. Логистика

Применение в логистике находит технология отметок времени, связанная с блокчейном. Отметки ассоциируются с номерами изделий, что позволяет отслеживать их местонахождение. В Китае и США Walmart отслеживает свои товары именно так.

3. Платежные сервисы

Криптовалюта – это то, что неразрывно связано с блокчейном. Компаниям удобно перечислять зарплаты сотрудникам, сэкономив на сервисных сборах даже при международных переводах, что предлагает, например, сервис платежей Bitwage.

4. Краудфандинг и фондовые биржи

Операции с ценными бумагами – особо засекреченная сфера. Проверку всех условий и сохранение конфиденциальности может облегчить блокчейн. Funderbeam активно его использует.

5. Защита авторских прав

Платформа Muselia снижает объемы нелегальных операций при продаже музыки и распределении прибылей.

6. Страховые платежи

Страховые выплаты стали быстрее на платформе Lemonade.

В то же время интеграция блокчейна в бизнес связана с некоторыми сложностями, обойти которые не всегда легко, ведь это могут быть не только проблемы компаний, но и запутанность или непродуманность законов.

Для начала рассмотрим внутренние затруднения организаций.

1. Перенос активов в блокчейн

Не так просто интегрировать существующие активы либо создать новые на блокчейне. Хотя начало разработки в этой сфере не стоит больших затрат, полное исполнение идей требует немалых инвестиций.

2. Качество проектных идей

Нужно найти золотую середину между качеством и уровнем презентации проекта.

3. Организация стартапа

Стартап в сфере технологий блокчейна остается стартапом в технической сфере. Его направленность сама по себе не сможет обеспечить долговечность, следовательно, важен опыт и профессионализм организаторов.

4. Венчурный капитал

Сложности поиска инвесторов. Желательно привлекать грамотных людей, которые могут дать советы и направить предпринимателя. Возможно пойти по пути краудфандинга, выпустив криптовалюту, это несет больше рисков, но в результате оказывается довольно успешным ходом.

5. Волатильность криптовалюты

Криптовалюте не всегда доверяют, но в любом случае со временем она стабилизируется.

6. Недостаток специалистов

Не прошло достаточного количества времени, чтобы в организациях оказалось удовлетворительное количество сотрудников с опытом работы и глубокими знаниями о блокчейне. Как правило, специалисты боятся рисковать, не генерируют идеи, проекты держатся на отдельных инициативных сотрудниках.

7. Согласование с бизнес-моделью

В корпорациях большие трудности возникают при необходимости модификации бизнес-модели. Отказ от таких модификаций снизит эффективность применения блокчейна, но внесению инноваций препятствует страх потерять прежние возможности и клиентов. Для преодоления ограничений нужен творческий подход.

Кроме проблем, возникающих внутри организаций, камнем преткновения становятся сложности, проявляющиеся со стороны законодательства.

Во-первых, это неясность регулирования, ведь при возникновении технологии сложно понять, какие аспекты нуждаются в регуляции. Законодательство и политика может предоставить возможность новой сфере развиваться до определенного момента самой по себе, либо может осуществлять контроль и лицензировать критические точки, такие как биржи криптовалюты. Также политики могут решить, что необходим секретный доступ к используемой информации. Возникает вторая проблема – блокчейн становится зоной повышенного внимания для правительств. Политика может как защищать потребителей, вводя стандарты в технологию, так и лишить лидерства частный сектор в сфере блокчейна.

Третий аспект сложностей – это оплата юридического сопровождения инноваций и соответствия требованиям, что может полностью расходувать прибыли.

И четвертый аспект – это налогообложение и отчетность. Необходимо обеспечить эти функции, чтобы традиционные системы контроля могли применяться в сфере блокчейна.

Для адаптации технологии в Беларуси, компания SAP представила облачный сервис SAP Cloud Platform Blockchain. Сервис включен в состав платформы SAP Leonardo. Этот продукт упрощает разработку тестовых решений и интеграцию их в существующие системы в качестве попытки использования возможностей блокчейн. Такое тестирование позволяет организациям приобрести решимость на начальном этапе использования технологии и минимизировать затраты, а также ускоряет ее разработку.

Внедрение блокчейна – это глобальное нововведение, ускоритель изменения экономической сферы и бизнеса, который повлияет на корпоративные модели, глобальные институты общества, на управление и образ жизни.

Список использованных источников:

1. Могайар У. Блокчейн для бизнеса
2. Tapscott Don, Tapscott Alex. Blockchain Revolution: How the Technology Behind Bitcoin is Changing Money, Business, and the World
3. Duggal Pavan. Blockchain Contracts and Cyberlaw

ICO КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Захаров А. Д.

Атаманчук Е.Л. – преподаватель каф. менеджмента

Тема моего доклада – это “ICO как инструмент привлечения инвестиций”. Я расскажу, что такое ICO, для чего оно нужно, принцип работы ICO, а также расскажу основные цифровые технологии, благодаря которым появилось ICO.

Я бы хотел начать с самой важной технологии, на мой взгляд – это блокчейн. Из названия можно понять, что это цепочка блоков, то есть блоки, которые как-то связаны между собой. В первую очередь это распределённая система блоков. Сама система децентрализована, что означает, что здесь нет центрального блока, к которому все привязано, каждый блок сам выполняет роль сервера. Также блокчейн называют доверительной системой, потому что вы не знаете человека, с которым заключаете сделку, эта система вынуждает вас доверять, и она вас не подведёт, так как эта система очень надёжна из-за связи каждого блока этой системы и механизма Proof of Work.