

КРАУДФАНДИНГ КАК СПЕЦИФИЧЕСКИЙ ВИД КРАУДСОРСИНГА

© 2015 А.Н. Сивакс*

Ключевые слова: аутсорсинг, аутсорсер, аутсорсинговый проект, краудсорсинг, краудсорсинговый проект, краудсорсинговая платформа, краудфандинг, краудфандинговая платформа, краудфандинговая модель.

Отражены в сравнении аутсорсинговый и краудсорсинговый проекты, рассмотрены краудсорсинговые и краудфандинговые платформы, представлена принципиальная схема работы краудфандингового проекта. Дана классификация краудсорсинговых проектов.

Рыночные условия предъявляют компаниям все более высокие требования к уровню ведения бизнеса. Организациям необходимо внедрять такие способы управления и организации деятельности, которые позволили бы оставаться успешными и конкурентоспособными в современных условиях хозяйствования.

Основным производственным ресурсом становятся знания и технологии. Динамизм рыночного окружения превращает конкурентное преимущество в подвижную и сужающуюся цель, требующую системного управления изменениями, многомерного обеспечения экономического роста, его ускорения. В совокупности все это формирует глобальную логику, характерную для современного этапа экономических отношений. Появление Интернета и активное использование его в бизнесе способствовали снижению барьеров конкуренции и привели к либерализации рынков, следствием чего стала возросшая мобильность капитала¹.

Уже несколько лет краудсорсинг используется многими предприятиями для решения своих задач. Краудсорсинг позволяет использовать свежие мысли неограниченного количества людей, желающих принять участие в проектах. Объединив усилия большого количества людей в единый проект, можно добиться больших и лучших результатов².

Актуальность темы исследования обусловлена недостаточной изученностью сущности краудсорсинга, отсутствием структурированной классификации видов и подвидов данного процесса, алгоритмов и схем работы краудсорсинговых проектов.

Английское слово *crowdsourcing* состоит из *crowd* - "толпа", а *sourcing* - "использование ресурсов". Предполагается использование ресурсов, знаний, умений, идей толпы людей, желающих ими поделиться в сети Интернет. Большому количеству людей передается решение некоторых поставленных задач при отсутствии заключенных трудовых контрактов. Это использование потенциала большого количества лиц с целью решения разных задач, возникающих при организации бизнеса³.

Краудсорсинг рассматривается как производная от аутсорсинга. Аутсорсингом является такой способ хозяйствования, когда второстепенные функции передаются команде-аутсорсеру, лучше и качественнее выполняющей именно данный вид работ, услуг, а самой компании остаются основные ключевые функции, на которых она специализируется⁴.

Несмотря на схожесть концепций краудсорсинга и аутсорсинга, они имеют существенные отличия. При использовании аутсорсинга часть функций, отягощающих, усложняющих и повышающих стоимость ведения бизнеса, передается сторонним организациям. Краудсорсинг предполагает использование ресурсов толпы, передачу или решение поставленной задачи неограниченным количеством лиц, желающих принять участие в данной работе⁵.

Деятельность компании-аутсорсера всегда предполагает наличие договорных отношений и соответствующую финансовую составляющую данных взаимовыгодных отношений. При внедрении краудсорсинга не все-

* Сивакс Анна Николаевна, кандидат экономических наук, доцент Самарского государственного экономического университета. E-mail: vestnik_sgeu@mail.ru.

гда предполагается наличие финансовой обеспеченности выполненных работ, услуг, рекомендаций, идей и прочего физическим лицам - добровольцам данных проектов. При принятии решения о внедрении аутсорсингового проекта на предприятие четко анализируются ситуация, рынок и компании, предлагающие свои услуги. Выбирается аутсорсер с высоким уровнем квалификации, ведь передача внутренних функций логична только высококвалифицированным специалистам в данной области, иначе теряется смысл вывода за организационную структуру данных видов работ или услуг. При внедрении краудсорсингового проекта с добровольцами не заключается никаких договорных соглашений, в связи с чем возможно возникновение ситуаций, когда поставленная задача может быть не решена или не имеет высокой качественной составляющей⁶.

В зависимости от поставленной цели привлечения ресурсов добровольных лиц существует некоторая классификация краудсорсинга.

Краудрекрутинг - это выявление и выбор наилучших специалистов, по результатам их участия в краудсорсинговом проекте.

Краудконсалтинг - консалтинговые и практические услуги в сфере краудсорсинга.

Краудфандинг - это специфический вид краудсорсинга, где для решения задачи задействованы сторонние лица, готовые финансировать этот проект с целью достижения желаемого конечного результата⁷.

Краудфандинг представляет собой относительно новый способ финансирования проектов. Если у автора идеи нет собственных средств на самостоятельное продвижение продукта на рынок, то использование краудсорсинга может быть средством, не только позволяющим привлечь специалистов для реализации идеи, но и средством вывода нового продукта на рынок⁸.

Краудфандинговая платформа - это площадка, используемая для размещения и продвижения информации о популярных, новых и успешных проектах и мероприятиях.

Краудфандинговая платформа - это сервис с целью размещения идей, который предполагает наличие юридической и финансовой составляющей. Такая платформа позволяет улучшать взаимодействие заинтересо-

ванных лиц и улучшать продвижение нового товара или услуги⁹.

Свое развитие краудфандинг получил в сфере социально-культурных некоммерческих проектов. В настоящее время набирает обороты внедрение краудфандинга в сферу бизнес-проектирования и локальных стартапов.

Принципиальная схема работы краудфандинговой платформы представлена следующими информационными компонентами: проектные сведения, его характеристики, данные автора, время, требуемая сумма, присутствие наград, подарков, призов. В площадку могут быть интегрированы какие-то платежные системы, это зависит от конкретной платформы.

Поиск желающих поучаствовать в краудфандинговых проектах происходит в сети Интернет. Существует определенная схема работы краудфандингового проекта (рис. 1). Организаторы представляют на сайт определенные информационные составляющие (цели, поставленные задачи, необходимая денежная сумма и срок). Для привлечения внимания желающих участвовать в проекте организаторы, озвучивают возможные награды. Когда на проектный продукт перечисляется требуемая денежная сумма, организатор может снять ее со счета, поблагодарить инвесторов и приступить к реализации проектного продукта.

На некоторых платформах существует возможность получения денежных средств, даже когда краудфандинговый проект не собрал назначенной суммы денег.

Многие краудсорсинговые и краудфандинговые платформы имеют определенные привязки к социальным сетям. Перейти на страницу сайта можно из личной страницы в социальной сети. Можно наблюдать за проектами, зарегистрироваться, получать свежую информацию о новых проектах, получать информацию о деятельности других лиц или пообщаться с автором заинтересовавшего проекта¹⁰.

В краудфандинге существует несколько типов участников: автор, куратор и спонсор. Кураторы - это различные предприятия, проявляющие интерес к проекту. К их обязанностям можно отнести: обеспечение площадями, техническими средствами, оборудованием или спонсирование рекламных кампаний. Авторов представляют кураторы.



Рис. 1. Схема работы краудфандингового проекта

Существует большое количество краудфандинговых проектов. Все их можно разделить на две большие группы: первая группа - проекты с нефинансовым вознаграждением, вторая группа - проекты с финансовым вознаграждением (рис. 2). Проекты с нефинансовым вознаграждением делятся на два основных вида: благотворительные проекты и проекты с дальнейшим вознаграждением. При получении денежных сумм как благотворительного взноса получатели не несут никаких обязательств. Подобные проекты бывают социальными, медицинскими, реже политическими проектами. В краудфандинге данные проекты были преобладающими до 2012 года¹¹.

Самым распространенным проектом является второй подвид - в виде вложения с дальнейшим вознаграждением. Данный проект предполагает, что добровольное лицо, которое дает средства на реализацию проекта, получает образец товара или сувенир от компании. К таким проектам относятся модель кикстартера и модель предзаказов.

Целями проектов модели кикстартера могут быть и разработка, и внедрение креативных идей и разработка высокоточного технологического оборудования. Такую модель можно назвать эффективным способом приобретения финансовой поддержки. Инвесторы по результатам реализации проекта могут получать нефинансовое вознаграждение.

Модель предзаказов предполагает получение разработанной технологии, программы, продукта в первую очередь инвесторами проектов. Некоторые инвесторы воспринимают данную модель как некий интернет-магазин, использующий в работе отсрочку доставки товара.

Второй вид краудфандинга - краудинвестинг, когда средства являются инвестициями, т.е. добровольные инвесторы получают взамен долю в стартапе. Этот вид получил свое применение во многих отраслях экономики. Преимущества для автора проекта отражаются в невысоких ставках и удобстве получения кредита. Преимуществом для инвестора можно назвать и четкий график возврата капитала.

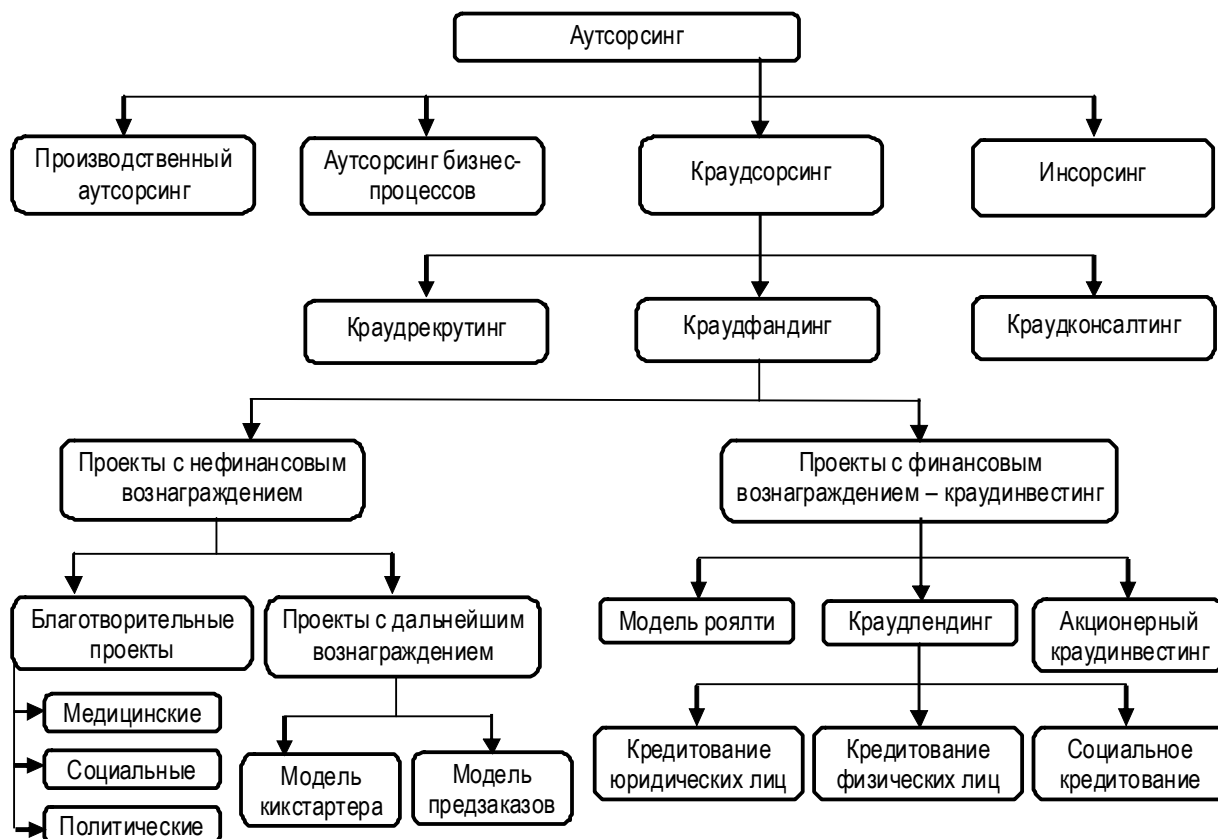


Рис. 2. Классификация видов аутсорсинга

Модель роялти включает в себя как нефинансовое вознаграждение, так и возможность получения доли или части прибыли от проекта.

Краудлендинг - это вид краудинвестинга, в котором сторонние лица готовы вложить свои средства в погашение кредита с процентом. Существует несколько моделей кредитования одних физических лиц другими. Краудлендинговые платформы меняют свои направления, и в настоящее время подобные модели используются для кредитования застройщиков или предприятий, инвестиционная толпа приобретает черты учреждения с возможностями миллионных инвестиций.

Источником финансирования могут быть только физические лица. Подобное кредитование делится на три подвида: проекты в области кредитования юридических лиц, проекты в области кредитования физических лиц, социальные проекты.

Краудлендинговые платформы появились в 2004 г., и в настоящий момент происходит заметный рост спроса и предложения на краудлендинг. Но постоянный рост подобного типа платформ повлек за собой возникнове-

ние ряда проблем. Когда желающих инвестировать в проект становится слишком много, процесс начинает разваливаться, так как многие желающие не успевали даже зайти на страницу краудфандингового проекта, не говоря уже о рассмотрении деталей.

Акционерный краудинвестинг - финансирование в обмен на долю в проекте. Данный вид краудфандинга еще не получил широкого распространения, так как в работе имеются определенные недостатки. К недостаткам краудинвестинга можно отнести отсутствие законодательного закрепления прав и обязанностей инвесторов и авторов проектов, большое количество документов и дороговизна организации акционерного краудинвестинга. Краудинвестинговые платформы делятся на два вида: инвестирование осуществляется без участия посредников или с их участием.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о повсеместном распространении краудсорсинга и краудфандинга, о большом количестве их видов, подвигов, моделей. Проведенное исследование позволяет классифицировать существующие в настоящий момент проекты. Но приведен-

ная автором сгруппированная классификация не является окончательной, так как в настоящее время появляются новые виды и формы крауд-проектов.

Несмотря на неоспоримые преимущества использования краудфандинговых проектов, многие их виды имеют существенные недостатки, которые необходимо устранять или минимизировать в соответствии с возможностями того или иного проекта или модели. В связи с этим кажется необходимым дальнейшее изучение выявленной проблемы с последующим анализом работы существующих краудсорсинговых платформ.

¹ *Евтодиева Т.Е.* Развитие организационных форм логистики // Вестник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2013. № 1(99).

² *Сивакс А.Н.* Краудсорсинг как способ оптимизации функционирования предприятий // Наукоедение: интернет-журн. 2005. № 1 (7). М., 2015. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/52EVN115.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

³ *Howe J.* The Rise of Crowdsourcing // Wired. 2006. Iss. 14.06. URL: <http://archive.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html>.

⁴ *Шеянова А.Н., Носков С.В.* Методика оценки эффективности аутсорсинга на предприятии // Ве-

стник Самарского государственного экономического университета. Самара, 2006. № 5 (23). С. 86-90.

⁵ Официальный блог краудсорсинг-провайдера - компании "Witology". URL: <http://www.blog.witology.com>.

⁶ *Сивакс А.Н.* Краудсорсинг как средство повышения эффективности деятельности предприятий // Проблемы развития предприятий: теория и практика: материалы 13-й Междунар. науч.-практ. конф. Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2014.

⁷ *Голубев Е.В.* Краудсорсинговый проект как система: необходимые элементы, их взаимосвязь, ограничения и способы преодоления // Наукоедение: интернет-журн. 2014. № 5 (24). М., 2014. URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/56EVN514.pdf>, свободный. Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

⁸ См.: Материалы открытой площадки краудсорсинговых проектов ОАО "Сбербанк России". Краудсорсинг в Сбербанке. URL: <http://smb.sberbank21.ru/sbercrowd>; Портал крауд-сервисов. URL: <http://crowdsourcing.ru/cat/4>.

⁹ Портал крауд-сервисов. URL: <http://crowdsourcing.ru/cat/4>.

¹⁰ *Хау Дж.* Краудсорсинг: Коллективный разум как инструмент развития бизнеса : пер. с англ. М. : Альпина Паблишер, 2012. 288 с.

¹¹ *Рогова А.В.* Краудсорсинг как инструмент социально-экономического развития региона // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 5. URL: www.science-education.ru/111-10531 (дата обращения: 28.01.2015).

Поступила в редакцию 28.08.2015 г.