В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина,
О.М. Петрушина, О.В. Федорова, М.В. Якунина

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ: ТЕХНОЛОГИИ КРАУДФАНДИНГА

Учебно-методическое пособие

Калуга, 2017

УДК 330.322.1; 336.63
ББК 65
К84

Рецензенты:
Захаров И.В., доктор экономических наук, профессор
Мерзлов А.В., доктор экономических наук, профессор

Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Петрушина О.М., Федорова О.В., Якунина М.В.
К84 **Развитие бизнеса в условиях цифровой трансформации: технологии краудфандинга.** *Учебно-методическое пособие.* Калуга: ИП Стрельцов И.А. (Изд-во «Эйдос»), – 2017. – 108 с., ил.
ISBN 978-5-

Учебно-методическое пособие предназначено для формирования необходимых знаний о краудфандинге, а также получения практических навыков, обеспечивающих применение знаний и умений при реализации краудфандинговых проектов и использования новых возможностей электронной экономики для достижения результатов в бизнесе.

Рекомендуется для студентов, магистрантов, аспирантов вузов, обучающихся по финансовым и экономическим специальностям, а также специалистов-практиков.

УДК 330.322.1; 336.63
ББК 65

© КГУ им. К.Э. Циолковского
© Институт управления, бизнеса и технологий, Калуга, 2017.
© Среднерусский гуманитарно-технологический институт, Обнинск, 2017.
© Коллектив авторов, 2017.

ISBN 978-5-

СОДЕРЖАНИЕ

Введение ……... 5

Глава 1. Новые экономические реалии развития бизнеса в условиях цифровой трансформации ……..... 6

Глава 2. Инновационные изменения и осуществление инвестиционной деятельности на базе интернет платформ …… 13

Глава 3. Природа краудфандинга, его сущность, понятие, функции, классификация …….. 24

Глава 4. Опыт законодательного регулирования краудфандинга …… 30

Глава 5. Реализация технологий краудфандинга для финансирования разработки и продвижения товаров и услуг ……. 40

Глава 6. Современные проблемы, риски и перспективы использования краудфандинга ……. 48

Глава 7. Краудфандинговые проекты: рассмотрение конкретных практических ситуаций ……... 53

7.1. «Блочная» структура обращения: креативность идеи, содержание текста, убедительные иллюстрации (практические задания, контрольные вопросы) ……... 57

7.2. Определение целевого рынка: сегментирование аудитории при проведении пиар компании проекта ……..... 69

7.3. Выбор платформы краудфандинга для удачной реализации проекта ……... 73

7.4. «Народное» финансирование: обоснование суммы, сроков, гарантий …… 78

7.5.Разработка системы вознаграждений проекта …….. 80

Глоссарий ……..... 82

Вопросы для самоконтроля ……. 96

Тестовые задания ……. 97

Список источников и литературы ……..... 102

ВВЕДЕНИЕ

Сегодня, в развитых странах мирового сообщества, краудфандинг рассматривается как эффективный и перспективный инструмент для решения проблем поддержки бизнеса.

В нашей стране опыт применения крауд-технологии, пока, в полной мере, недооценен. Между тем, мировая практика краудфандинга свидетельствует об его инновационной направленности в формирующихся современных экономических реалиях развития бизнеса в условиях цифровой трансформации.

В настоящее время разработанной законодательной базы для краудфандинга в России не существует. Подобные операции осуществляются посредством обычного налогообложения физических лиц, в результате чего стоимость инвестиций значительно возрастает.

Но главными факторами, сдерживающими частные онлайн-инвестиции в предпринимательские проекты, выступает, не столько низкий уровень законодательной базы, сколько наличие недоверия, нехватки предпринимательских инициатив, связанных с отсутствием необходимых знаний об осуществлении инвестиционной деятельности на базе интернет платформ. Отсутствуют практические навыки реализации краудфандинговых проектов и использования новых возможностей электронной (цифровой) экономики для достижения результатов в бизнесе.

В 2017 году, по инициативе президента РФ Путина В.В., правительством страны принята программа создания в России цифровой экономики. Реализация программы оценивается в 100 млрд. рублей в год.

Главной задачей реализации документа выступает распространение цифровых технологий в ключевых аспектах экономической деятельности.

Мероприятия программы рассчитаны до 2024 года. Работа в рамках документа будет вестись по следующим направлениям: создание нормативно-правовой базы для внедрения цифровых технологий; образовательная деятельность; подготовка кадров; проведение исследований; создании IT-продуктов и сопутствующей инфраструктуры; обеспечение безопасности в электронной сфере.

Предполагается, что развитие этих направлений позволит сформировать качественную цифровую среду. Пока же, по оценкам экспертов, цифровые технологии в России развиваются медленными темпами.

Главным ускорителем в решении поставленной задачи, выступит поддержка со стороны государства. Власти должны обеспечить снятие барьеров, которые сегодня имеются на пути развития цифрового будущего.

Представленное учебно-методическое пособие призвано содействовать формированию навыков для использования возможностей новых инструментов ведения и развития бизнеса в современных условиях постоянно растущей конкуренции.

Предполагается, что материалы, изложенные в пособии, будут способствовать освоению методологии краудфандинга, формированию знаний и умений, необходимых при разработке и реализации крауд-проектов с использованием инновационных электронных инструментов для их финансирования и продвижения.

Глава 1. НОВЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕАЛИИ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Ведущие российские ученые и практики, а также руководители ведомств финансово-экономического блока власти, сформулировали, как важнейшую повестку дня, необходимость смены экономической модели развития России, так как прежняя модель роста потеряла свою актуальность.

Главные усилия, по их мнению, должны быть направлены на улучшение качества государственных институтов власти всех уровней.

Пока же, имеет место недостаток в разработке перспективных проектов развития, которые содержат просчитанную высокую доходность и комплекс мер по минимизации возможных рисков.

Акцент, в политике государственной власти, должен делаться не на поддержку отраслей и регионов, а в первую очередь, на стимулирование конкретных предпринимательских структур, реализующих прорывные инновационные идеи.

Необходимо избавиться от архаичной системы управления и обеспечить конструирование творческих, креативных, профессиональных команд, которые способны выполнять высокоинтеллектуальную работу.

Показательно рассмотреть подходы к организации подобной современной деятельности на примере финансовой системы, так как эта система выступает в качестве базовой основы при разработке и реализации проектов, что проявляется в следующих положениях:

В объективных результатах работы финансовой системы отражается эффективность работы всех остальных экономических систем, и данные о достижении конечного результата.

Мировая практика свидетельствует, что в целом инвестиционная деятельность, то есть финансовое обеспечение коммерциализации инноваций, не имеет отраслевых приоритетов.

На уровне успешной финансовой деятельности конкретной корпорации, в конечном итоге, решаются вопросы перехода к экономическому росту и снижению бюджетного дефицита.

Успешная реализация проектов обеспечивается благодаря деятельности специалистов в области финансов, обладающих всесторонними компетенциями, и способными создать четко работающую систему финансовых управленческих компетенций

Подобная система объединяет:

Способности управлять бизнесов, которые проявляются в уровне освоения экспертными знаниями; широте стратегического мышление; ориентации на конечный предпринимательский результат; способности к реализации своих личных качеств, как персонально, так и в творческой команде.

Способности к конструктивному управлению рабочими отношениями, которые проявляются в умении оказывать влияние на людей, направлять, мотивировать для достижения поставленных целей; умении владеть ситуацией и отстаивать свое мнение; овладении инструментарием мотивации и влияния.

Способности к решению задач, которые проявляются в умении вести аналитическую работу, позволяющую сформулировать «древо проблем»; в навыках по выбору решений, в том числе нестандартных; умении довести принятое решение до практического воплощения.

Способности к личной самоорганизации, которые проявляются в обладании системой контроля над своим временем и ресурсами; способностью адаптировать в новых ситуациях, в том числе в стрессовых ситуациях; стремлении к получению максимальных выгод для интересов дела; постоянном овладении новой информацией, позволяющей повышать свои компетенции.

В настоящее время фундаментом для формирования системы финансового менеджмента выступают прорывные технологии, включая облачные технологии, технологию «больших данных», интернет вещей, портальных решений и других технологий.

По мнению экспертов, только отказ от бумажного документооборота и унификация правил заполнения электронных документов позволит сэкономить до 40% современных расходов корпораций и бюджетных организаций, обеспечит уход от рутинных дел, стимулируя креативную деятельность сотрудников финансового блока.

Сложившаяся социально-экономическая ситуация в стране, связанная с недостаточным уровнем инвестиционной активности и несбалансированностью бюджеты, настоятельно требует незамедлительных институциональных изменений. Подобные изменения являются результатом целенаправленной человеческой деятельности.

В ходе воплощения институциональных изменений, следует учитывать следующие главные составляющие.

Во главу угла должно быть поставлено стимулирование реализации «социального тонуса», то есть проявление инициатив, талантов, интересов каждого российского гражданина, выступающего не в роли пассивной «массовки», а реальным участником происходящих управленческих, производственных, социально-экономических и иных процессов.

Коренные изменения призваны обеспечить формирование системы, гарантирующей неукоснительное соблюдение прав личности и собственности, жестко регламентирующей деятельность чиновников, раскрывающей возможность реализовать предпринимательский потенциал всем, без исключения, субъектам рыночных отношений.

Следует преодолеть существующий разрыв в подходах к осуществлению политики преференциальной поддержки крупного бизнеса, и бизнеса малого и среднего. Траектория становления малого и среднего предпринимательства определяет уровень стабильности и гармонии в экономической, социальной, психологической жизни российского общества, именно она демонстрирует пози-

тивные изменения в процессе формирования «эффективных и ответственных собственников», неразрывно связанных со своим отечеством.

Но следует еще раз подчеркнуть мысль, сформулированную политиками, учеными и практиками, о том, что представленные качественные изменения социально-экономического развития страны, невозможно произвести без коренной реформы системы органов власти всех уровней.

Качественные и количественные трансформации, при проведении реформы, должны обеспечить новый качественный уровень управленческой деятельности, опирающейся на современные творческие подходы, неотделимые от персональной ответственности представителей всех уровней за принимаемые решения и эффективность достигаемых, конечных результатов.

Генеральный директор ПАО Российская венчурная компания (РВК) И. Агамирзян уверен, что важность информационных технологий в современной экономике недооценена, полагают некоторые специалисты. Информационные технологии в последние десятилетия становятся основной платформой инновационного развития.

Сегодня без информационных технологий невозможно ничто, - считает Агамирзян. Нет ни одной области экономики, которая в той или иной форме не использует информационные технологии. Современная медицина - это современные компьютеры, современные производственные линии - это специализированные системы управления проектированием для производства, которые стали для новой экономики такой же платформой, как было машиностроение для индустриальной экономики.

Это приводит к необыкновенно важному сдвигу в формировании центров добавленной стоимости. Если в традиционной индустриальной экономике центр добавленной стоимости был в производстве, то в современной экономиике – в разработке, инжиниринге и дизайне. И это хорошо отражается в последних трендах.

Сейчас активно обсуждают новую индустриализацию, причем этот термин используется не только в России. Крупные страны начинают строить заводы, возвращая производство из Китая к себе.

Но при этом не надо забывать, что это не просто новая, это другая индустриализация по сравнению с той, что была в XX веке.

Основной центр добавленной стоимости здесь перемещается в сторону разработки и инжиниринга автоматизированных производств.

Экономика знаний - это основной драйвер и стимул современного экономического развития везде. Поэтому вопрос о создании высокопроизводительных рабочих мест непосредственно связан с экономикой знаний. Высокопроизводительные рабочие места дают эффект роста ВВП.

По мнению Агамирзяна, пора перейти от разговора об инновациях как отдельном виде деятельности к инновациям как части экономики страны, оказывающей ключевое влияние на общее развитие России.

Наглядным примером словам Генерального директора РВК, служит процесс развития китайской индустриальной экономики, которая сейчас стреми-

тельно эволюционирует, двигаясь в направлении более прогрессивных форм, более сложного разделения труда и более рациональных структур.

Одним из эффективных способов противодействия негативным последствиям снижения темпов экономического роста, достижения прорыва в урегулировании сложных проблем развития, повышения международной конкуренции выступает наращивание в Китае темпов слияния информатизации и индустриализации.

Задача скорейшего слияния информатизации и индустриализации в последнее время становится центральной и приоритетной для специалистов.

Основные результаты соответствующей политики уже проявились на следующих направлениях:

Возникают новые методы управления и коммерческие модели в области сетевой инфраструктуры.

Нарастают темпы модернизации традиционных отраслей на основе продвижения информации, в результате повысился коэффициент распространения исследовательского оборудования на крупных промышленных предприятиях. Коэффициент такого оборудования, а также предназначенного для разработок и проектирования с использованием цифровых технологий достиг 54%.

Услуги, напрямую связанные с производством, включающие обслуживание программного обеспечения, информационное обслуживание, облачные вычисления и Большие данные, стремительно развиваются.

Интеллектуальные технологии стали широко распространяться в сфере народного благосостояния, таким образом, появились интеллектуальный транспорт и интеллектуальная медицина, происходит информатизация образования.

Углубляя взаимодействие информатизации и индустриализации, Китай в последние годы разворачивает различные программы по распространению широкополосного Интернет доступа на территории страны, содействует продвижению комплексного широкополосного канала передачи данных.

Доля охваченных широкополосным Интернетом городков и административных деревень составила, соответственно, 100% и 93,5%.

Быстрыми темпами развивается и автомобильный интернет. В будущем автомобиль станет разъезжающим по дорогам интеллектуальным терминалом.

Статс-секретарь – заместитель министра связи и массовых коммуникаций Российской Федерации О. Пак, в рамках Совета по региональной информатизации Правительственной комиссии по использованию информационных технологий для улучшения качества жизни и условий ведения предпринимательской деятельности, представил рейтинг субъектов РФ по уровню развития информационного общества по семи показателям.

Заседание прошло под председательством главы Минком связи России Н. Никифорова. В работе совета приняли участие представители федеральных органов исполнительной власти и субъектов РФ: заместители губернаторов, ответственные за информатизацию в регионах, министры информатизации и связи, директора профильных департаментов.

Мониторинг, отражающий динамику развития региональной информатизации, необходим для контроля достижения целей Концепции региональной информатизации и реализации государственной программы РФ «Информационное общество (2011–2020 годы)».

Заместитель министра О.П., уточнил, что: «Нам как министерству данный рейтинг нужен, чтобы иметь объективную, комплексную и детальную картину по каждому региону как с точки зрения инфраструктурных показателей по ИТ, так и с точки зрения развития отдельных отраслей. Субъекты же могут использовать данный рейтинг как дополнительный инструмент привлечения внимания руководителей своих регионов к теме информатизации, поскольку не для всех эта тема является приоритетной».

Пак, также отметил, что цель рейтинга – анализ текущей ситуации в сфере региональной информатизации, а не применение каких-либо санкций к субъектам РФ.

Для составления рейтинга Минком связь России разработала соответствующую методику, оценивающую уровень региональной информатизации по инфраструктурным и отраслевым показателям.

К инфраструктурным показателям относятся человеческий капитал, экономическая среда, ИКТ-инфраструктура и управление информатизацией. Также, предполагалось, что методика будет учитывать показатели использования ИКТ в 15 сферах деятельности.

Были определены следующие сферы:

- электронное правительство,
- образование,
- здравоохранение,
- культура,
- предпринимательство и торговля,
- сельское хозяйство,
- транспорт,
- социальное управление,
- ЖКХ и другие.

При составлении рейтинга планировалось учитывать 19 показателей, которые используются в международных рейтингах Организации Объединенных Наций, Международного союз электросвязи и Всемирного экономического форума.

Калужская область в рейтинге субъектов РФ по уровню развития информационного общества занимала 14 место с индексом 0,4842. Для сравнения, у лидера рейтинга Москвы индекс 0.6631. Рейтинг аутсайдера, в качестве которого выступала Чечня, - 0,3259.

Но Президент России Путин В.В., выступая на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) в июне 2017 года, сформулировал следующие базовые положения и требования.

Россия способна добиваться лидерства по ряду направлений так называемой новой экономики, прежде всего цифровой.

Отечественные специалисты не просто предлагают наилучшие уникальные программные решения, а, по сути, создают новую сферу знаний, новую среду для развития экономики и жизни.

Требуется сформировать принципиально новую, гибкую нормативную базу для внедрения цифровых технологий во все сферы жизни.

Все решения должны приниматься с учетом обеспечения информационной безопасности государства, бизнеса и граждан.

Необходимо кратно увеличить выпуск специалистов в сфере цифровой экономики, добиться всеобщей цифровой грамотности.

Следует определиться с источниками, механизмами и объемами финансирования государственной программы развития цифровой экономики.

Цифровая экономика - это не отдельная отрасль, по сути, это основа, которая позволяет создавать качественно новые модели бизнеса, торговли, логистики, производства, изменяет формат образования, здравоохранения, государственного управления, коммуникаций между людьми, а следовательно, задает новую парадигму развития государства, экономики и всего общества.

После проведения экономического форума В. Путин поручил Правительству до 1 июля 2017 года доработать и представить проект программы «Цифровая экономика» на рассмотрение Совета при президенте.

Премьер-министр России Д. Медведев подписал программу развития цифровой экономики в России. Главная цель программы сформулирована следующим образом.

Организовать системное развитие и внедрение цифровых технологий во всех областях жизни: и в экономике, и в предпринимательстве, в социальной деятельности и в государственном управлении, социальной сфере и в городском хозяйстве. Программа должна быть исполнена до 2024 года.

Согласно документу, ко второму кварталу 2019 года планируется запустить единую государственную облачную платформу, на которой будет храниться «вся информация, создаваемая органами государственной власти и местного самоуправления». Этот этап, как ожидается, будет полностью завершен к 2020 году.

Также подписанный документ включает в себя нормативное регулирование вопросов, связанных с внедрением цифровых технологий и улучшением образовательных стандартов в этой области знаний. Не исключается возможность, дополнения программы проектами в сфере здравоохранения и создания «умных городов».

Объем финансирования программы оценивается в 100 млрд. рублей в год. Главной задачей реализации документа выступает распространение цифровых технологий в ключевых аспектах экономической деятельности.

Работа в рамках документа будет вестись по следующим направлениям:

- создание нормативно-правовой базы для внедрения цифровых технологий;
- образовательная деятельность;
- подготовка кадров;

- проведение исследований;
- создание IT-продуктов и сопутствующей инфраструктуры;
- обеспечение безопасности в электронной сфере.

Следует отметить, что в начале июня 2017 года Президент России Путин поручил государственным корпорациям «Роскосмос», «Ростех», «Росатом», а также ПАО «Объединенная авиастроительная корпорация» и «Объединенная судостроительная корпорация» создать в своих структурах специальные подразделения и венчурные фонды, которые будут инвестировать в малые инновационные компании. Поручение было дано по итогам ПМЭФ-2017, и непосредственно связано с внедрением цифровых технологий.

Глава 2. ИННОВАЦИОННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА БАЗЕ ИНТЕРНЕТ ПЛАТФОРМ

Академик РАН Г.Б. Клейнер, основываясь на результатах новой теории социально-экономических систем, определяет место деятельности по управлению экономикой, и проектного сектора в иерархии ключевых систем, определяющих устойчивость национальной экономики.

Автор формулирует качества, которыми должна обладать экономика, чтобы соответствовать требованиям, предъявляемым к ней со стороны других макро уровневых подсистем.

В число одних из качеств он относит диверсификацию экономики применительно к предоставляемым социуму рабочим местам и предоставляемым бизнесу возможностям реализации инвестиционных проектов.

Клейнер считает, что сегодня в России особенно важно переосмыслить роль и функции экономики в обществе, поскольку страна перешла определенный рубеж, за которым разворачиваются новые перспективы и возникают новые проблемы общественной динамики.

В зависимости от особенностей системы принятия наиболее важных решений по управлению обществом исследователь выделяет три основных варианта («стиля») управления:

- ручное, когда по каждой отдельной проблеме принимается отдельное решение каким-либо отдельным субъектом (вариант – одним лицом);
- стратегическое, когда решение по каждой отдельной проблеме принимается на основе принципов, явно сформулированных в рамках предварительно сформулированной и принятой обществом долгосрочной стратегии;
- институциональное, когда решение по каждой проблеме принимается на основе как явных, так и неявных норм и правил (институтов), разделяемых участниками процесса.

По мнению Клейнера, сегодня страна находится на переходном этапе. Заканчивается период ручного управления, но период стратегического управления еще не начался. В стране нет опыта подобного управления, не разработаны идеология и методология как единое целое.

В качестве отрицательного примера автор приводит процесс разработки, и неудавшейся реализации «Стратегии 2020», которую он называет «мозаичной», то есть не имеющей целостной системы. При разработке указанной стратегии, по его мнению, допущено невнимание к фундаментальным основам стратегического планирования и управления.

Обращаясь к понятию институционального управления, исследователь высказывает мысль о том, что оно возможно только после завершения «стратегического» этапа при условии консолидации общества и наличии внятных кон-

цепций перспективного и ретроспективного развития страны, а также долговременных, разделяемых обществом и экономическими субъектами целей.

Г.Б. Клейнер, анализирую такие характеристики российской экономики, как «эффективная», «инновационная», «рыночная», «социально ориентированная», считает, что формулировки не имеют достаточного теоретического обоснования, не всегда стыкуются между собой и не дают сколько-нибудь полной и реалистичной характеристики желаемого образа экономики России.

Опираясь на междисциплинарную системную концепцию места и роли экономики в обществе, ученый утверждает, что основой должна служить платформа системной экономики – нового направления экономической теории, в рамках которого социально-экономические системы рассматриваются как ключевые действующие лица в экономическом пространстве-времени.

Им предложена схема функционирования общества как цепочки взаимодействия «государство – социум – экономика – бизнес».

В завершении исследования, приводится ряд выводов.

С точки зрения координационных и регулирующих взаимодействий экономика должна демонстрировать чувствительность по отношению к запросам социума и потребностям бизнеса. Можно, по мнению Клейнера, следующим образом суммировать обязательства экономики по отношению к ее непосредственным системным контрагентам. Она должна:

- предоставлять социуму рабочие места в соответствии с его потенциалом и потребностями хозяйства;
- обеспечивать потребности общества в экономических благах;
- обеспечивать возможность перемещения трудовых ресурсов и продукции, гармонизировать условия жизнедеятельности всех индивидов и социальных групп на всей территории страны;
- предоставлять бизнесу условия и ресурсы для реализации предпринимательских инициатив;
- быть восприимчивой к инновациям, исходящим от бизнеса, отбирать их для возможного распространения и закрепления в виде рутин;
- гармонизировать успешные инициативы бизнеса в рамках экономических процессов;
- координировать взаимодействие и гармонизировать взаимоотношения социума и бизнеса;
- обеспечивать движение к общему и локальному экономическому равновесию.

Изложенный выше методологический подход к анализу состава и структуры, национальных макропод систем позволяет обосновать следующие качества, которыми должна обладать экономика как общественная подсистема, удовлетворяющая сформулированным выше требованиям. К сожалению, эти качества у современной российской экономики отсутствуют.

Глубокая, многомерная и многоаспектная диверсификация. Речь идет в первую очередь о трех основных составляющих: диверсификации рабочих мест; диверсификации продукции; диверсификации «проектных ниш».

Диверсификация предлагаемых экономикой для бизнеса «проектных ниш» представляет собой аналог диверсификации рабочих мест применительно к капиталу. Для устойчивой работы экономики спектр доступных для инвестирования проектов, как по объемам вложений, так и по показателям окупаемости, доходности и риска должен соответствовать разнообразию возможностей, притязаний и склонностей потенциальных инвесторов.

Перевод экономики на путь диверсификации – более важная и более сложная задача, чем повышение уровня внедрения инноваций. Диверсификация экономики невозможна без увеличения доли инновационной экономики в общем объеме производства, потребления, обмена и распределения благ. В то же время рост этой доли возможен и вне рамок диверсификации, в том числе в виде инноваций в сырьевом комплексе России.

Социальная лояльность. Согласно предлагаемой концепции, следует говорить не о социальной ориентации экономики (это обычно понимают как обеспечение населения потребительскими благами), а об ее партнерстве с социумом.

Соотношение между социальным потреблением и экономическим накоплением носит динамический характер и должно поддерживать как текущую жизнедеятельность, так и перспективное развитие всей конфигурации «государство – социум – экономика – бизнес».

Требование социальной ответственности бизнеса в данной конфигурации неадекватно. Можно говорить о «гражданской ответственности» бизнеса перед государством и экономической ответственности бизнеса перед народным хозяйством, но вряд ли уместно требовать, чтобы бизнес нес непосредственную ответственность перед социумом, поскольку они друг с другом напрямую не взаимодействуют.

Толерантность по отношению к бизнесу. Экономика должна демонстрировать готовность к стратегическому партнерству с бизнесом. Экономика и бизнес не должны вступать в стратегическую конкуренцию.

Это касается в первую очередь выплаты дивидендов инвесторам, условий функционирования фондового рынка. «Сращивание» государства с бизнесом в любом варианте (при доминировании бизнеса или при главенстве государства), в принципе нежелательное, тем не менее, допустимо, если государство реально функционирует как социальное (проявляет лояльность к социуму).

Таким образом, важной миссией экономики выступают согласование и синхронизация интересов социума и бизнеса.

Экстенсивность экономики. Обычно считается, что экономика должна повышать интенсивность использования почти всех видов ресурсов, в том числе пространства (территории). По отношению к макроэкономике этот тезис не имеет убедительных обоснований и ведет к пространственной фрагментарности народного хозяйства.

Слабая связь между экономикой отдельных регионов тормозит распространение инноваций, препятствует оптимизации распределения ресурсов, усугубляет социально-экономическую дифференциацию регионов, снижает потен-

циал экономики в целом и грозит потерей экономической самостоятельности страны.

Экономика представляет собой своеобразную соединительную ткань, обеспечивающую пространственное единство страны. Хотя основным заинтересованным лицом в процессе освоения территорий выступает государство, именно экономика играет роль ключевой подсистемы в решении этой задачи.

Академик РАН А. Аганбегян, выделяя тезис о том, что экономика знаний объединяет много сфер, каждая из которых по-своему нуждается в развитии, представляет следующую современную картину.

К экономике знаний, определяет академик, обычно относятся наука, образование, информационные технологии, биотехнологии, здравоохранение.

Доля этих областей в создании ВВП, по данным Аганбегяна, занимает около 15 процентов, 1 процент - наука, меньше 5 - образование, 4,9 - здравоохранение, 5 - информационные технологии, практически близкий к нулю процент - биотехнологии.

В Западной Европе доля экономики знаний – 35 процентов, поскольку здравоохранение, создающее ВВП, составляет 10,2 процента, образование – 8 процентов, наука – 2,5 процента и наибольшее отличие выявлено в доле информационных технологий – 15–20 процентов.

Академик Аганбегян уверен, что тезис о том, что Россия развивается быстрее всех, устарел. Неверно считать, что у нас кризис не самый глубокий. На самом деле, если сравнить нынешнее время и 2008 год, то страна имеет один из самых низких темпов роста: промышленность не растет, сельское хозяйство деградирует, доля ВВП в этом году низкая.

Но при этом стоит задуматься, рассуждает Аганбегян, что мы существуем ради людей, а по образованию наша страна занимает 20-е место в мире. Для сравнения: Индия в прошлом году экспортировала математические программы в другие страны на сумму 55 миллиардов долларов, это столько же, сколько мы экспортируем газа, это больше, чем мы экспортируем черных металлов.

Самое главное, по мнению Аганбегяна, в том, что экономика знаний - это катализатор всего, не только экономики и социальной сферы, но и жизни в целом.

Исследования российских и зарубежных экспертов убедительно демонстрируют, что в современной глобальной кредитно-финансовой системе ключом к успеху становиться не размер капитала, а объем информационных данных о клиентах, позволяющий предложить наиболее оптимальное, персонализированное решение для клиента. Подобный уровень инвестиционной деятельности достижим только при условии внедрения новейших технологий в финансовой сфере, позволяющих систематически обновлять предоставляемые услуги и банковские продукты. Требуется активизация деятельности по внедрению информационных технологий и автоматизации процессов управления финансами.

В России, на современном этапе, лидером применения прорывных цифровых технологий в финансовой сфере выступает федеральная налоговая служба. Показательно, что прогресс, при внедрении прорывных технологий, связан с

поддержкой международной организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В налоговое администрирование внедрена технология «больших данных», интернета вещей, портальных решений и пр.

Наглядным примером служит процесс развития китайской индустриальной экономики, которая сейчас стремительно эволюционирует, двигаясь в направлении более прогрессивных форм, более сложного разделения труда и более рациональных структур. Показательна динамика развития Интернета в Китае. Аудитория пользователей Интернетом в стране за двадцать лет значительно увеличилась, и в настоящее время составляет 600 млн. человек. Произошел и бурный подъем интернет - компаний. Достаточно показательно, что из десяти сильнейших компаний мира – четыре компании китайские. В складывающейся ситуации, быстрое развитие получили сетевые технологии с широким использованием инноваций, что, в свою очередь, стало важным стимулом потребления и спроса.

Доля интернет - экономики в ВВП Китая постоянно растет, в 2014 г. Она достигла 7%, опередив по этому показателю США.

С начала 2015 года правительство Китая опубликовало ряд политических документов, связанных с новым планом, получившим название «Интернет +». Среди представленных программ, следует привести следующие документы: «Руководящее мнение об активном продвижении «Интернет плюс», «Руководящее мнение об ускорении процесса широкополосного доступа в Интернет и снижении оплаты», «Руководящее мнение о стимулировании развития облачных вычислений», «Программа действий по стимулированию больших данных» и т.д.

Правительством, кроме того, разработан план высшего уровня для выявления роли «Интернет+» в скоординированном развитии общества и экономики.

На базе принятых официальных документов проводится совершенствование и реконструкция промышленных предприятий, использующих новые технологии, такие как большие данные, облачные вычисления, мобильный Интернет.

По мнению китайских экспертов, значение Интернета для реконструкции экономики можно сравнивать со значением промышленной революции. Китай в настоящее время находится в беспрецедентной ситуации глобальной индустриальной конкуренции. При этом, учитывая развитие мобильного Интернета, одновременно с традиционными отраслями индустрии, КНР имеет серьезные преимущества опережающего развития.

Не случайно председатель КНР Си Цзиньпин сформулировал следующую мысль: «Наша цель, чтобы достижения развития Интернета служили более чем 1,3 млрд. китайцев и приносили благо народам других стран».

Представители органов власти Китая объективно оценивают существующие проблемы. Имеется разрыв между богатыми и бедными, который повлек за собой несбалансированное размещение сетевых ресурсов, по причине невысокого уровня инфраструктуры, доходов и образования жителей в экономически

бедных районах. На этих депрессивных территориях Интернет используется недостаточно широко.

Разные группы населения различаются по способности получения информации, разница из-за цифровых технологий создала новое неравноправие в сфере богатства и власти, что мешает созданию справедливого общественного порядка.

Решая проблемные вопросы, китайское правительство начало реализовать стратегию «широкополосный Китай», направляю усилия на преодоление разницы между городом и деревней. Поставлена задача обеспечения к 2020 году широкополосной сетью всех административных деревень страны. Решение задачи подкреплено необходимыми капиталовложениями.

Китай, развивая интернет-экономику, демонстрирует свою открытость, и активно сотрудничает со странами всего мира. Показательно, что используя Интернет китайские ИТ-компании, такие как «Алибаба» и «Синьлан» приступили к размещению своих акций на американской бирже Насдак

Представляется, что опыт развития Китайской народной республики будет полезен для развития современной отечественной интернет – экономики, и активизации современного процесса слияния российской информатизации и индустриализации.

Сферу услуг, исследователи условно разделяют на два крупных сегмента: услуги населению (business to customer), которые отражают качество жизни в стране, и услуги бизнесу (business to business), определяющие уровень развития и потенциал роста экономики.

Главная идея сферы профессиональных услуг состоит в том, чтобы дать потребителю возможность сосредоточиться на своей основной деятельности, не отвлекаясь на ее обеспечение, обслуживание и поддержку, и использовать эти услуги как инструмент повышения эффективности процесса в целом.

Сетевая экономика в докладе Европейской комиссии определяется как «среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия». Исходя из этого, сетевая экономика – «качественно новая форма экономического порядка, которая начинает вытеснять иерархические и рыночные формы из обслуживания экономических отношений в обществе».

Сеть — это расширенная группа людей со схожими интересами, взаимодействующих друг с другом и поддерживающих неформальный контакт с целью взаимной поддержки и помощи. Среди социологов распространено упрощенное определение сети как «совокупности устойчивых контактов между индивидами или группами».

Мы будем рассматривать сеть с точки зрения экономической теории. Сеть – одна из форм, позволяющих экономить на масштабе производства, промежуточная форма между рынком и иерархией. Межфирменная кооперация

способствует снижению трансакционных издержек, связанных с получением информации, осуществлением контроля.

Дэвид Старк определяет сеть как организацию, построенную на горизонтальной структуре множества связей.

Классик маркетинга Филипп Котлер говорит о сетевой организации как о коалиции взаимозависимых специализированных экономических единиц со своими целями (независимые фирмы или автономные организации), которые действуют без иерархического контроля, однако задействованы в системе с общими целями через многочисленные горизонтальные связи, взаимную зависимость и обмен.

Один из наиболее радикальных подходов к трактовке сетей демонстрирует Ф. Вебстер. Опираясь на стратегический подход, он приравнивает сети к замкнутым корпоративным структурам: «Сетевые организации – корпоративные структуры, являющиеся результатом многочисленных отношений, контактов с партнерами и стратегических альянсов».

Американские исследователи тяготеют к более высокой степени организованности в трактовке сетей. Так, Джонс, Хестерли и Боргатти предложили следующее определение в своей работе: «Сеть представляет собой устойчивую и структурированную совокупность полунезависимых фирм (и/или некоммерческих организаций), вовлеченных во взаимные отношения и объединенных общей целью. Взаимоотношения в сети призваны упорядочить отношения обмена между участниками и способствовать их приспособлению к условиям изменяющейся среды. Базисом для организации сети служат как формальные, так и неформальные контракты».

Французский экономист Роберт Патюрель считает «сетизацию» - методом стратегического менеджмента, заключающимся в формировании сети с ее узлами и связями для достижения целей в соответствии с потребностями и ожиданиями партнеров и деловой конъюнктурой.

Российские экономисты также не пришли к единой точке зрения по поводу определения и функционирования сетевых структур.

Так, сетевая организация, по мнению М.М. Чучкевича, – это объединение независимых индивидов, социальных групп и/или организаций, действующих скоординировано на продолжительной основе по достижению согласованных целей и имеющих общий корпоративный имидж и корпоративную инфраструктуру.

Сеть может быть рассмотрена как временная кооперация предприятий (организаций, отдельных коллективов и людей), обладающих ключевыми компетенциями для наилучшего выполнения рыночного заказа, базирующихся на единой информационной системе.

Иногда понятие сетевой структуры вводится для описания изменения во времени типовых организационных структур. Сетевая структура представляется как набор априори равноправных агентов, в котором могут возникать временные иерархические и другие структуры, определяемые решаемыми системой задачами.

Нестеренко Ю.Н. говорит о понятии предпринимательская сеть, отражающем систему долгосрочных кооперационных взаимодействий формально независимых предприятий, основанных на совместном использовании ресурсов, особой системе ценностей, и обладающих специфической совокупностью организационно-управленческих взаимодействий. Немаловажным является упоминание о долгосрочных кооперационных взаимодействиях.

Гапоненко А.Л и Панкрухин А.П. под сетевой организацией понимают тип организации, структура которой представляет собой свободно связанную, гибкую, горизонтально организованную сеть принципиально равноправных, разных по выполняемым ролям и функциям, независимых партнеров.

Широкое представление о сетях дает Паринов С.И., в работах которого появляется понятие координации сетевых форм. Сетевая организация «возникает, когда группа лиц, объединенная некими организационными рамками, осуществляет свои взаимодействия на базе Интернет технологий. Такой технический базис позволяет группе лиц, ведущих совместную деятельность, создать более гибкую и эффективную организационную структуру, по сравнению с традиционными формами организаций». Сетевая форма управления (координации) – «может использоваться как в сетевых организациях, так и в сетевой экономике для согласования совместной деятельности. Главным отличием данной формы от рыночной и командной является прямое и равноправное участие всех членов в процессе согласования их деятельности».

Большинство организаций, оказывающих профессиональные услуги, не обладают иерархической инфраструктурой с простой управленческой цепочкой. Как правило, они представляют собой федерацию фирм, оказывающих услуги под единой торговой маркой, но не многим удается сплотить свои отделения и получить преимущества от совместной работы.

Можно сформулировать факторы, которые определяют возможности сети развиваться за счет привлечения новых участников и, соответственно, увеличения своего бизнеса:

Присутствие в сети выгодно, если это помогает локальной фирме лучше справляться со своей работой, т.е. если клиент получает выгоду от членства своего поставщика услуг в сети. Вступление локальной фирмы в сеть предполагает увеличение ее «местной» ценности, за счет повышения ее статуса и предполагаемого роста профессионализма и качества оказываемых услуг. За этим утверждением стоит серьезная работа на сетевом уровне по обеспечению локальных выгод от участия в сети, которые ценны для клиентов. Лучшая возможность для развития сети - это обеспечение такой системы поддержки и взаимодействия, которая поможет всем локальным членам стать более полезными для собственных клиентов.

Участие в сети может быть ценным для обслуживания клиентов с географически распределенной структурой. К сожалению, здесь мы опять сталкиваемся с вопросом неравнозначности национальных, региональных и локальных рынков.

Например, распределение прибыли при получении заказа от московского заказчика, скорее всего, будет перекошено в сторону московского консультанта, получившего заказ, а локальный участник получит вознаграждение, чуть превышающее среднерыночный уровень по его региону.

Для получения международных или национальных заказов сеть обязана обеспечить сильное местное присутствие. В интересах сети обеспечить успешное ее функционирование перед тем, как будет поставлена задача обслуживания международных или национальных клиентов. Международные проекты требуют сотрудничества, опирающегося на взаимное доверие и уважение. Вероятность успеха повышается, если локальный участник консалтинговой сети будет иметь историю получения выгод от сотрудничества внутри сети, взаимодействуя для этого с другими фирмами.

Ученые отмечают в современной российской региональной политике нехватку идей и ноу-хау для обеспечения устойчивости системы по регулированию социально-экономическим развитием территорий.

Одной из современных конструктивных идей, реализация, которой способствует повышению уровня компетенций и достижению положительного эффекта, является нетворкинг, который получил широкое развитие в высокоразвитых странах. И хотя сегодня востребованность знаний о зарубежном опыте социально-экономической политики несколько снизилась, органам власти и бизнесу в условиях глобализации, не следует отказываться от использования доказавших на практике свою эффективность методов.

В основе понятия нетворкинг лежит так называемая теория шести рукопожатий, разработанная в 1960-х годах американским социологом Стенли Милгрэмом и психологом Джеффри Трэверсом. Суть её в том, что каждый из нас опосредованно знаком с любым другим жителем планеты через цепочку общих знакомых.

В современной литературе существуют следующие определения нетворкинга, как: процесса сбора хранения и распространения информации полезной для вас и людей; искусства продвижения достижений других лиц; сообщества, которое опирается на принцип щедро давать и объединяет профессионалов; образования взаимовыгодных отношений; установления контакта между людьми, соединение идеи с ресурсами.

Не зависимо от определения, искусство нетворкинга заключается в поиске, установлении, поддерживании конструктивных контактов с людьми, в первую очередь осуществляемых на базе информационно-коммуникационной системы.

Сеть «знакомств» позволяет не только быстро получить необходимую информацию, но и создает возможность получить совет или поддержку в случае затруднений. Обширная сеть контактов позволяет, в случае необходимости, найти нужного человека и рассчитывать на чью-либо помощь. К наиболее важным его характеристикам можно отнести: долгосрочность контактов; систематичность; доверие; взаимность и др. Нетворкинг основан на заботе об отношениях, фундаментом которых является доверие с целью взаимного предоставле-

ния поддержки, т.е. взаимной пользы, такой как доступ к информации, обмен мнением и опытом, эмоциональная поддержка.

Для того чтобы эффективно владеть методами нетворкинга, необходимо следовать нескольким правил.

Общение. Лицо, желающее установить новые контакты, должно быть там, где находятся интересные люди. Хорошо построенные отношения позволяют генерировать процесс «из уст – в уста».

Понимание, какие контакты на самом деле нужны. Необходимо осознавать, чего хочется достичь благодаря нетворкингу, кого хочется привлечь в свою сеть контактов, и какую пользу можно вынести благодаря построенным отношениям. Рекомендуется создавать максимально разнообразные базы контактов, так как в любой момент можно получить поддержку и помощь. Чем более разносторонняя сеть контактов, тем легче достичь своей собственной цели.

На первом месте отношения, а не прибыль. В создании сети контактов самыми важными являются отношения с другим человеком. Люди предпочитают общаться с теми, кого любят и уважают. Поэтому возможность завести деловое сотрудничество должно оставаться на втором плане. Необходимо помнить, что для налаживания эффективных контактов необходимо уметь выслушивать людей. Встречаясь с людьми, необходимо прислушиваться к ним и стараться определить, как можно им помочь.

Хорошая подготовка. Важно научиться выделяться и запоминаться. Первый шаг – определиться, куда пойти и с кем общаться. Главная цель - получить максимум информации и построить максимум возможных контактов, которые выльются в серьезные деловые отношения.

Взаимность. Эффективность почти каждого действия опирается на взаимность. Невозможно установить отношения, если выгоды от любого сотрудничества не равномерны для каждой из сторон. Важно, чтобы партнеры могли рассчитывать на поддержку и чувствовали искреннюю заинтересованность в их собственной ситуации и проблемах. При возможности приветствуется попытка помочь, делясь предложением решения проблем или идеями.

Эффективная коммуникация. Эффективную коммуникацию можно понимать в качестве интенции собеседника, раскрытию его ценности, анализ на вербальном и невербальном уровне. Необходимо задавать хорошие, углубляющие тему вопросы, быть открытым, пополнять свои высказывания интересными метафорами, примерами из жизни. Свою деятельность надо представлять таким образом, чтобы вызвать к ней интерес и породить дальнейшие вопросы.

Доверие. Очевидным кажется факт, что в случае коммуникации на высоком уровне доверия, даже в случае совершения ошибки, имеется возможность все выяснить и исправить. Необходимо постоянно доказывать свою надежность.

Поддержка контакта. Ключевым фактором успеха является последующий контакт. Для того чтобы построить взаимоотношения, необходимо время. Наладив на встрече с человеком контакт, необходимо сделать следующий шаг - продолжить общение и позаботиться об отношениях.

Регистр контактов. Целесообразно иметь электронную базу контактов, идея которой заключается в поиске соответствующих контактов по определённым критериям.

Социальные и профессиональные сети, это фундаментальный способ построить свой имидж, доказать свои сильные стороны и завести широкую базу контактов.

Создание и формулирование отношений нуждается в творческом мышлении и креативности. Это очень эффективный метод при условии, что он используется систематически. Необходимо иметь в виду что, он не начнет приносить эффекты за короткое время, и как любой процесс требует времени и приложенных усилий. Однако эффекты в виде новых знакомств, развития своих знаний и навыков, новых идей, инвестиций и профессиональных возможностей, этого стоят.

Глава 3. ПРИРОДА КРАУДФАНДИНГА, ЕГО СУЩНОСТЬ, ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, КЛАССИФИКАЦИЯ

Академиком РАН Г. Клейнером представлена модель функционирования общества в контексте взаимодействия его ключевых подсистем. Последовательность происходящих процессов, в модели академика, представлена следующими повторяющимися периодами: кризисный период, посткризисный, межкризисный и предкризисный периоды.

В сложившейся ситуации целесообразно расширить горизонты использования для решения проблем, общественных ресурсов, таких как: деньги, информация, знания.

Мы уже останавливались на таком понятии, как электронная (сетевая, цифровая) экономика и электронный бизнес. Рассматривали сущность понятий сеть, сетевая форма управления (координации).

Рассматривали процесс сбора хранения и распространения информации полезной для вас и людей; искусства продвижения достижений других лиц; сообщества, которое опирается на принцип щедро давать и объединяет профессионалов; образования взаимовыгодных отношений; установления контакта между людьми, соединение идеи с ресурсами, то есть нетворкинг.

Если исполнителей находят при помощи пользователей сети, то принято говорить об использовании крауд-технологии, одной из форм которой является краудфандинг.

Крауд-технологии основаны на использовании объединения множества людей для совместной деятельности, консолидации их ресурсов (финансовых средств, интеллекта, знаний, умений) на специализированной платформе для выполнения оговоренных задач.

Для освоения темы, приведем следующие определения используемых понятий.

Крауд-технологии – пучок разных направлений, основанных на привлечении усилий открытого сетевого сообщества к решению тех, или иных задач.

Краудфа́ндинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов). (Евгений Гаврилин, Boomstarter)

Краудфандинг – это народное финансирование, процесс в котором люди платят деньги и должны что-то получить взамен. Люди дают деньги автору, у которого есть интересная идея. Автор же предлагает что-то людям взамен: продукт или услугу. Люди же фактически покупают то, чего ещё не существует. (Федор Мурачковский, Planeta.ru)

Краудфандинг – это софинансирование, сопричастность к созданию какого-либо проекта. Спонсор принимает активное участие в заинтересовавшем его

проекте, вкладывает туда свои собственные средства и получает от этого какую-либо выгоду. (Анна Ошарова, эксперт по краудфандингу)

Краудфандинг – это частный случай фандрайзинг (общественного финансирования). Его ключевым отличием от фандрайзинга, является то, что в краудфандинге спонсор получает что-то в ответ на свои вложения – продукт, услугу или награду. Финансирование является только маленькой частью большого процесса краудфандинга. Основное – это вывод продукта на рынок. (Василина Горовая, Planeta.ru)

Краудфандинг – это система привлечения финансирования для реализации идеи. В благодарность автор, тем или иным способом благодарит спонсора за финансовый вклад в проект. Краудфандинг позволяет получить финансирование и привлечь внимание аудитории к идее или проекту. (Юрий Лисов, Crowdhunters)

Краудфандинг – это когда автор через специальный сайт рассказывает о своей идее, о том, что он хочет сделать и указывает, сколько ему нужно денег, чтобы идея состоялась. Любой желающий может автору дать денег столько, сколько он считает нужным. Каждый спонсор получает от автора определённое вознаграждение. Если за установленное время определённая сумма собирается – автор её получает. Если не собирается, деньги возвращаются обратно всем спонсорам. (Стас Козловский, Wikimedia)

Краудфандинг – это народный сбор средств на конкретный проект. (Гари Хаксвит)

Краудфандинг – это не просто финансирование, это причастность людей к проекту. Это не попрошайничество, это вовлечение людей в реализацию проекта. (Катерина Чечулина, Planeta.ru)

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. "crowdfunding", "crowd" – толпа, "funding" – финансирование) – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия, проекты других людей или организаций. У сбора денег через краудфандинг должна быть заявленная цель, определена цена её достижения, калькуляция всех расходов и ход сбора должны быть прозрачны для публики. (Дарья Алексеева, Теплица социальных технологий)

Краудфандинг – это модель финансирования социальных и общественных инициатив/проектов, основанная на идее группового инвестирования – когда проект поддерживают большое количество людей, чаще всего через интернет. (Михаил Зельдин, Crowdhunters)

Краудфандинг – предполагает открытый призыв, большей частью через Интернет, для привлечения финансовых ресурсов, в том числе в форме пожертвований в обмен на будущий продукт или некоторой форме вознаграждения для поддержки инициативы по достижению конкретной цели. (Дж. Хау)

Краудфандинг акционерный (вид краудинвестинга) – в качестве вознаграждения инвестор получает акции компании-организатора или часть собственности

Краудкастинг – это поиск людей и организаций, способных решить стоящие инновационные задачи.

Краудинвестинг (передача доли в бизнесе) – этот вид краудфандинга еще называется и предусматривает оформление части бизнеса на тех людей или организаций, которые инвестировали деньги в развитие проекта.

Краудсторминг – осуществление поиска, в среде потребителей продукта, предложений, которые могут улучшить его качество.

Краудсорсинг – передача задания неопределенной, как правило, большой группе людей в форме открытого предложения.

Таким образом, краудфандинг это платформа, в рамках которой лицо или организация привлекают инвесторов для стартапа. В качестве площадки для реализации механизма используются социальные сети или тематические сайты. Нужная сумма собирается за отведенный срок. Пользователи проекта делают взнос, за что иногда получают некоторые привилегии или вознаграждение. Сумма взноса не регламентирована. Вкладчик сам решает, какую сумму средств он вкладывает.

Процедура осуществления краудфандинга, имеет следующую последовательность.

- Привлечение заинтересованной общественности к финансированию. Цель заказчика достигается, более быстрыми темпами при условии вовлечения максимального количества участников.
- Разработка специальных инструментов вовлечения участников, мер стимулирования процесса путем мер поощрения.
- Отбор наиболее эффективных и перспективных проектов силами самих участников процесса. Популярность проекта определяется объемом и быстротой финансирования.

Выделяют следующие виды краудфандинга.

- Инвестор не получает вознаграждение. В этом случае платформы – социальные. Носят благотворительный характер. При отсутствии вознаграждения для инвесторов можно говорить о схеме пожертвования. Пожертвования чаще всего применяются в социально значимых, а также в медицинских проектах. Например, сбор средств на лечение ребенка – это и есть краудфандинг по схеме пожертвования. Люди, которые пожертвовали деньги на лечение, чаще всего получают благодарность в виде упоминания своего имена на социальной странице или сайте кампании.
- Нефинансовое вознаграждение часто называют моделью Кикстартера. Модель Кикстартера сегодня – это самый распространенный вид краудфандинга. В качестве платы инвестор получит приглашение на выступление, упоминание в титрах и прочие привилегия, доступные избранным.
- Инвестор получает финансовое вознаграждение. В данном случае имеем дело с краудинвестингом. Об этом явлении поговорим чуть позже.

Наибольшее распространение краудинвестинг получил при привлечении инвесторов в малый бизнес или интернетпроекты.

Всемирный оборот средств в краудинвестинг составляет, около 500 миллионов долларов. Связано это с законодательством некоторых развитых стран и недоверием инвесторов.

К плюсам такой платформы относится допустимость вложения малых сумм, а также право выбрать стартап по желаемым критериям.

Инвестор может вложить деньги в несколько проектов. Иногда, один из стартапов окупается и покрывает расходы остальных инвестиций.

В качестве минусов относят риск мошенничества, вероятность того, что проект не соберет нужную сумму и не будет реализован, нерентабельность платформы и несоответствие законам некоторых стран.

К началу 2017 года, открыто около 300 площадок для краудинвестинга. Большую распространенность схема получила в Соединенных Штатах Америки и Великобритании.

В России краудинвестинг развивается медленно. Даже несмотря на желание людей вложить небольшие средства в перспективную идею, проверенных и зарекомендовавших себя площадок на российском рынке пока мало, а сами инвесторы страдают от незащищенности законом.

Выделяют следующие виды краудинвестинга.

- Роялти. Роялти подразумевает возвращение инвестору некоторого процента от реализации проекта. Используется это в основном в кинофильмах, видеоиграх и музыкальных проектах.
- Народное кредитование. При таком виде краудинвестинга организатор берет ссуду у физического лица, минуя посредников. Вкладчик предоставляет кредит как физическому, так и юридическому лицу. Выгода для инвестора очевидна – прибыль больше, чем при банковском вкладе. Организатором это удобно, так как процент при народном кредитовании ниже банковского.
- Акционерный краудфандинг. В качестве вознаграждения инвестор получает акции компании-организатора или часть собственности. Наибольшее распространение получил в Европейском союзе, где этот вид законодательно закреплен.

Сбор денег на финансирование проектов через интернет начал набирать популярность совсем недавно. Сегодня с помощью краудфандинговых платформ финансируют стартапы и некоторые многообещающие формы бизнеса.

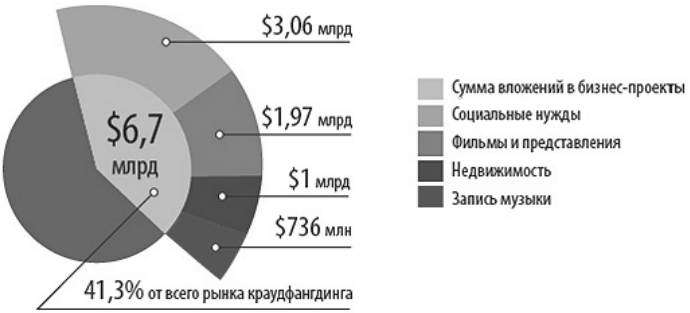

Рисунок. Наиболее популярные сферы вложения средств по способу Краудфандинга

Рисунок. Типовая структура многосторонней платформы краудфандинга

Источник: Долженко Р.А. Краудфандинг. Перспективная форма софинансирования проектов представителями заинтересованной общественности // «Менеджмент в России и за рубежом» - 2016 - №6. С. 77

Рисунок. Виды краудфандинга в соответствии с различными классификационными признаками

Источник: Долженко Р.А. Краудфандинг. Перспективная форма софинансирования проектов представителями заинтересованной общественности // «Менеджмент в России и за рубежом» 2016 - №6. С. 77

Необходимость возникновения краудфандинга вызвано сложностью для людей, не имеющих стартовый капитал, реализовать свои идеи.

В современной экономической ситуации, банки неохотно кредитуют предпринимателей или юридических лиц, которые недавно начали свою деятельность и еще не проработали определенный период. Чтобы оформить кредит нужно за короткий срок достичь таких хороших финансовых показателей, которые бы полностью соответствовали требованиям банка к платежеспособности потенциального заемщика.

Краудфандинг позволяет стартаперам найти единомышленников, которые могут финансово поддержать их идею. Кроме как для бизнеса, деньги могут собираться для закупки продовольствия или одежды для нуждающихся, с целью выпуска альбома любимой группы, для поддержки культурных мероприятий. Но основной же акцент делается на реализации коммерческих проектов, которые сулят выгоду их участникам, в особенности организаторам сбора средств.

Люди, которые хотят найти инвесторов для реализации своего проекта, размещают его описание на специальных платформах в интернете, где также указывают минимальную сумму, которую им необходимо собрать. После чего им остается ждать привлечет их идея кого-либо или нет. Сбор средств осуществляется в определенное время. Для благотворительных проектов часовое ограничение может отсутствовать.

Если кратко представить схему краудфандинговых отношений от идеи проекта до его реализации, то выглядеть она будет следующим образом:

Рисунок. Схема краудфандинговых отношений, от идеи проекта до его реализации

Глава 4. ОПЫТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КРАУДФАНДИНГА

В настоящее время, наиболее разработанной нормативно-правовой базой регулирования краудфандинга существует в Соединенных Штатах Америки.

Президентом США Б. Обамой был подписан закон Jobs Act, который стимулирует продвижение законодательного регулирования краудфандинга в стране.

Целью принятия закона являлось создание дополнительных рабочих мест и стимулирование экономического роста путём улучшения доступа к публичным рынкам капитала для новых компаний.

Закон, действующий с 5 апреля 2014 года, предусматривает создание упрощённой системы привлечения инвестиций для небольших компаний, так называемых бизнес-стартапов, без проведения обязательного сейчас IPO.

Закон предоставляет правовую базу для форм краудфандинга, где в качестве встречного предоставления инвестор получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды или право голосования на общих собраниях акционеров. Закон разрешает привлекать до 1 000 000 долларов онлайн при максимально возможном количестве в 2 тысячи инвесторов. Снимает ограничение на привлечение неаккредитованных инвесторов. Максимальная сумма финансирования от одного инвестора может достигать 10 000 долларов.

Закон Gobs Act является определённой документальной базой, которая содержит основные принципы и начала, однако все детали регулирования принимает Комиссия по ценным бумагам и вкладам, сокращенно - SEC.

Закон окончательно вступил в силу в 2015 году. Длительный процесс обсуждения связан с двойственными позициями, поскольку Закон затрагивает проблемы организационно-правовой формы и связан с повышенным риском для инвесторов. Это обуславливается тем, что предлагаемая система инвестирования скрывает в себе определенную опасность и может привести к увеличению судебных разбирательств.

Закон позволяет участникам краудфандинга привлекать инвесторов в акционерный капитал. Согласно новой системе компаниям не придется раскрывать финансовую отчетность, пока они не имеют более 1 000 акционеров, при этом традиционно полное раскрытие информации в соответствии с нормативными правилами SEC должно производиться при достижении числа в 500 акционеров.

Серьезные наработки в области правового регулирования краудфандинга, имеются во Франции. В октябре 2014 года вступил в силу законопроект, облегчающий работу краудфандинговых платформ, который устанавливает максимальный размер финансирования в размере 1 000 000 евро, а также делит инвестиционные порталы и посреднические ресурсы на три категории, в том числе и ресурсы по предоставлению инвестиционных услуг.

В Германии в августе 2015 года вступили в действие законодательные акты, которые регулируют краудфандинговую деятельность. Данные акты направлены на установку максимального объема денежных средств, которые можно привлечь посредством краудфандинговых платформ.

Мелким инвесторам в Германии можно вложить сумму не более 1 000 евро в краудфандиговые проекты. Если инвестор подтверждает наличие активов на сумму более 100 000 евро, ему могут увеличить максимальную сумму инвестиций.

Данные документы направлены на защиту мелких инвесторов, а также на повышение доверия граждан этой страны к площадкам. В Германии существует более восьмидесяти таких платформ, на которых любой желающий может купить акции любых стартапов.

В отличие от мирового опыта, на данный момент в Российской Федерации нет специального законодательства, регулирующего такой способ инвестирования, и данная деятельность подчиняется нормам Гражданского кодекса РФ, а также подпадает под регулирование ряда законов, в том числе норм об информационном посреднике.

В стране реально возник новый тип отношений, формируется понятийный аппарат, а на деле оказывается, что отношения, именуемые термином «краудфандинг» в Российской Федерации, законодательно не регулируются.

Необходимо определиться с возможностями применения правовых норм, которые есть в наличии в законодательстве РФ для применения их к отношениям финансирования при помощи краудфандинга.

Нужен определенный баланс, позволяющий не допустить необоснованного увеличения масштаба правовых норм, и грамотно применить уже существующие правовые нормы к возникшим юридическим отношениям.

Институт краудфандинга наиболее схож по своей юридической природе с оказанием услуг, пожертвованием и дарением.

В Гражданском кодексе существуют положения о свободе договора, которыми можно руководствоваться для регулирования функционирования краудфандинговой интернет платформы (площадки).

ГК РФ Статья 779. Договор возмездного оказания услуг.

По договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Правила настоящей главы применяются к договорам оказания услуг связи, медицинских, ветеринарных, аудиторских, консультационных, информационных услуг, услуг по обучению, туристическому обслуживанию и иных.

ГК РФ Статья 582. Пожертвования.

Пожертвованием признается дарение вещи или права в общеполезных целях. Пожертвования могут делаться гражданам, медицинским, образовательным организациям, организациям социального обслуживания и другим аналогичным организациям, благотворительным и научным организациям, фондам, музеям и другим учреждениям культуры, общественным и религиозным орга-

низациям, иным некоммерческим организациям в соответствии с законом, а также государству и другим субъектам гражданского права, указанным в статье 124 настоящего Кодекса.

На принятие пожертвования не требуется чьего-либо разрешения или согласия.

Пожертвование имущества гражданину должно быть, а юридическим лицам может быть обусловлено жертвователем использованием этого имущества по определенному назначению. При отсутствии такого условия пожертвование имущества гражданину считается обычным дарением, а в остальных случаях пожертвованное имущество используется одаряемым в соответствии с назначением имущества.

Юридическое лицо, принимающее пожертвование, для использования которого установлено определенное назначение, должно вести обособленный учет всех операций по использованию пожертвованного имущества.

Если законом не установлен иной порядок, в случаях, когда использование пожертвованного имущества в соответствии с указанным жертвователем назначением становится вследствие изменившихся обстоятельств невозможным, оно может быть использовано по другому назначению лишь с согласия жертвователя, а в случае смерти гражданина-жертвователя или ликвидации юридического лица - жертвователя по решению суда.

Использование пожертвованного имущества не в соответствии с указанным жертвователем назначением или изменение этого назначения с нарушением правил, предусмотренных пунктом 4 настоящей статьи, дает право жертвователю, его наследникам или иному правопреемнику требовать отмены пожертвования.

Следует помнить, что краудфандинговая платформа является интернет ресурсом. Это значит, что в каких-то определенных моментах отношения в сфере краудфандинга также регулируются Законом об информатизации. Закон о средствах массовой информации и другие нормативные акты, регулируют данную сферу деятельности.

В соответствии с Законом РФ от 27.12.1991 N 2124-1 (ред. от 29.07.2017) "О средствах массовой информации" в Российской Федерации разрешены:

поиск, получение, производство и распространение массовой информации,

учреждение средств массовой информации, владение, пользование и распоряжение ими,

изготовление, приобретение, хранение и эксплуатация технических устройств и оборудования, сырья и материалов, предназначенных для производства и распространения продукции средств массовой информации, не подлежат ограничениям.

Для целей настоящего Закона:

под массовой информацией понимаются предназначенные для неограниченного круга лиц печатные, аудио-, аудиовизуальные и иные сообщения и материалы;

под средством массовой информации понимается периодическое печатное издание, сетевое издание, телеканал, радиоканал, телепрограмма, радио-

программа, видеопрограмма, кинохроникальная программа, иная форма периодического распространения массовой информации под постоянным наименованием (названием);

под периодическим печатным изданием понимается газета, журнал, альманах, бюллетень, иное издание, имеющее постоянное наименование (название), текущий номер и выходящее в свет не реже одного раза в год;

под радио-, теле, видео, кинохроникальной программой понимается совокупность периодических аудио, аудиовизуальных сообщений и материалов (передач), имеющая постоянное наименование (название) и выходящая в свет (в эфир) не реже одного раза в год;

под продукцией средства массовой информации понимается тираж или часть тиража отдельного номера периодического печатного издания, отдельный выпуск телеканала, радиоканала, радиопрограммы, телепрограммы, кинохроникальной программы, тираж или часть тиража аудио- или видеозаписи программы, отдельный выпуск либо обновление сетевого издания, отдельный выпуск иного средства массовой информации.

В частности, краудфандинговая платформа, как интернет ресурс, попадает под регулирование ст.1253.1 Гражданского кодекса РФ об ответственности информационного посредника.

Особенности ответственности информационного посредника, в соответствии с действующим законодательством, предусматриваю следующие положения.

Лицо, осуществляющее передачу материала в информационно- телекоммуникационной сети, в том числе в сети «Интернет», лицо, предоставляющее возможность размещения материала или информации, необходимой для его получения с использованием информационно-телекоммуникационной сети, лицо, предоставляющее возможность доступа к материалу в этой сети, – информационный посредник – несет ответственность за нарушение интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационной сети на общих основаниях, предусмотренных настоящим Кодексом, при наличии вины с учетом особенностей.

Информационный посредник, осуществляющий передачу материала в информационно-телекоммуникационной сети, не несет ответственность за нарушение интеллектуальных прав, произошедшее в результате этой передачи, при одновременном соблюдении следующих условий:

- он не является инициатором этой передачи и не определяет получателя указанного материала;
- он не изменяет указанный материал при оказании услуг связи, за исключением изменений, осуществляемых для обеспечения технологического процесса передачи материала;
- он не знал и не должен был знать о том, что использование соответствующего результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации лицом, инициировавшим передачу материала, содержащего соответствующие результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, является неправомерным.

Информационный посредник, предоставляющий возможность размещения материала в информационно-телекоммуникационной сети, не несет ответственность за нарушение интеллектуальных прав, произошедшее в результате размещения в информационно-телекоммуникационной сети материала третьим лицом или по его указанию, при одновременном соблюдении информационным посредником следующих условий:

- он не знал и не должен был знать о том, что использование соответствующего результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации, содержащегося в таком материале, является неправомерным;
- он в случае получения в письменной форме заявления правообладателя о нарушении интеллектуальных прав с указанием страницы сайта и (или) сетевого адреса в сети «Интернет», на которых размещен такой материал, своевременно принял необходимые и достаточные меры для прекращения нарушения интеллектуальных прав. Перечень необходимых и достаточных мер и порядок их осуществления могут быть установлены законом.

К информационному посреднику, который в соответствии с настоящей статьей не несет ответственность за нарушение интеллектуальных прав, могут быть предъявлены требования о защите интеллектуальных прав, не связанные с применением мер гражданско-правовой ответственности, в том числе об удалении информации, нарушающей исключительные права, или об ограничении доступа к ней.

Правила настоящей статьи применяются в отношении лиц, предоставляющих возможность доступа к материалу или информации, необходимой для его получения с использованием информационно-телекоммуникационной сети.

В тоже время, краудфандинг, который имеет безвозмездную основу, может быть признан разновидностью института дарения.

ГК РФ Статья 572. Договор дарения

По договору дарения одна сторона (даритель) безвозмездно передает или обязуется передать другой стороне (одаряемому) вещь в собственность либо имущественное право (требование) к себе или к третьему лицу либо освобождает или обязуется освободить ее от имущественной обязанности перед собой или перед третьим лицом.

Но, при наличии встречной передачи вещи или права либо встречного обязательства договор не признается дарением.

В соответствии с позицией высших судов, такому договору применяются правила, предусмотренные по ст. 170 ГК РФ.

А именно, мнимая сделка, то есть сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей правовые последствия, ничтожна.

Притворная сделка, то есть сделка, которая совершена с целью, прикрыть другую сделку, в том числе сделку на иных условиях, ничтожна. К сделке, которую стороны действительно имели в виду, с учетом существа и содержания

сделки применяются относящиеся к ней правила (п. 2 в ред. Федерального закона от 07.05.2013 № 100-ФЗ).

Обещание безвозмездно передать кому-либо вещь или имущественное право либо освободить кого-либо от имущественной обязанности (обещание дарения) признается договором дарения и связывает обещавшего, если обещание сделано в надлежащей форме и содержит ясно выраженное намерение совершить в будущем безвозмездную передачу вещи или права конкретному лицу либо освободить его от имущественной обязанности.

Обещание подарить все свое имущество или часть всего своего имущества без указания на конкретный предмет дарения в виде вещи, права или освобождения от обязанности ничтожно.

В свою очередь, финансирование, имеющее возмездную основу, имеет уникальную правовую природу, которая не позволяет регулировать данного типа отношения уже действующими нормами права.

Только часть перечисленных обстоятельств, убедительно демонстрирует необходимость формирования полного перечня правовых норм, которыми регулируются отношения в сфере краудфандинга.

По мнению ведущих экспертов, необходимо, для регулирования отношений, складывающихся в сфере краудфандинга, в Гражданском кодексе РФ, выделить отдельную главу.

Создание, в перспективе, всесторонне разработанной нормативно-правовой базы, уже сегодня не противоречит природе краудфандинга и не создает ненужных барьеров для его использования в настоящее время.

Перспективы формирования современной нормативно-правовой базы, краудфандинга связаны с Программой «Цифровая экономика Российской Федерации», утвержденной Правительством РФ, которая определяет цели и задачи развития цифровой экономики – экономического уклада, характеризующегося переходом на качественно новый уровень использования информационно-телекоммуникационных технологий во всех сферах социально-экономической деятельности.

Программа устанавливает на период до 2025 года перечень вех, прохождение которых свидетельствует о достижении поставленных целей и задач развития цифровой экономики Российской Федерации.

Как отмечается в документе, в настоящее время данные становятся новым активом, причем главным образом за счет их альтернативной ценности, то есть по мере применения данных в новых целях и использования для реализации новых идей.

Принятые в Российской Федерации к 2017 году документы стратегического планирования предусматривают меры, направленные на стимулирование развития ИКТ и их использование в различных секторах экономики. Однако предусмотренные этими документами меры по цифровизации экономики не охватывают весь круг задач, которые необходимо решить для перехода на качественно новый уровень использования информационно-телекоммуникационных

технологий во всех отраслях российской экономики, позволяющий говорить о создании цифровой экономики в Российской Федерации.

В программе сформулированы цели и задачи в рамках восьми направлений развития цифровой экономики в Российской Федерации на период до 2025 года:

1) Государственное регулирование.
2) Информационная инфраструктура.
3) Исследования и разработки.
4) Кадры и образование.
5) Информационная безопасность.
6) Государственное управление.
7) Умный город.
8) Цифровое здравоохранение.

Документ содержит «дорожные карты» по каждому направлению, соответствующие мероприятия из них включаются в ведомственные планы мероприятий.

Цели выполнения плана мероприятий по направлениям развития цифровой экономики

Государственное регулирование

Сформирована новая регуляторная среда, обеспечивающая благоприятный правовой режим для возникновения и развития информационных технологий, недискриминационного доступа к данным и их обработки при условии обеспечения прав и законных интересов субъектов и владельцев данных, а также экономической деятельности, связанной с использованием ИКТ.

Информационная инфраструктура

- Сети связи удовлетворяют потребности экономики по сбору и передаче данных государства, бизнеса, граждан с учетом технических требований, предъявляемых цифровыми технологиями.
- Система российских центров обработки данных обеспечивает предоставление государству, бизнесу и гражданам доступных, устойчивых, безопасных и экономически эффективных услуг по хранению и обработке данных на условиях и позволяет, в том числе экспортировать услуги по хранению и обработке данных.
- Создана эффективная система сбора, обработки, хранения и предоставления потребителям пространственных данных, обеспечивающих потребности государства, бизнеса и граждан в актуальной и достоверной информации о пространственных объектах.

Исследования и разработки

Создана система поддержки поисковых, прикладных исследований цифровой экономики (исследовательской инфраструктуры цифровых платформ), обеспечивающая технологическую независимость по каждому из направлений

«сквозных» технологий, конкурентоспособных на глобальном уровне, и национальную безопасность.

Кадры и образование

- Система трудовых отношений, нормативная и правовая база, в том числе, описания системы компетенций отражают цифровую реальность деятельности граждан.
- Система аттестации компетенций цифровой экономики вариативна и согласована с профессиональными и образовательными стандартами, национальной системой квалификаций.
- Система основных образовательных программ обеспечивает цифровую грамотность населения, подготовки кадров для цифровой экономики и использует ее инструменты и среды.
- Реализованы стратегия образования в течение всей жизни, механизмы переподготовки, повышения квалификации и вовлечения в цифровую экономику государственных служащих, старше 50 лет, пенсионеров и инвалидов.
- Российская Федерация является привлекательным местом для работы специалистов, в том числе иностранных, в области проектирования, производства и коммерциализации цифровых технологий.

Информационная безопасность

- Созданы условия безопасного информационного взаимодействия субъектов в условиях цифровой экономики.
- Созданы правовые основы безопасности в цифровой экономике.
- Российская Федерация на международной арене является лидером в области информационной безопасности.

Государственное управление

- Осуществлен переход на преимущественно дистанционное взаимодействие с государством. Административные процедуры предоставления услуг (функций) автоматизированы, оптимизированы, в определенных случаях типизированы. Государственные и муниципальные услуги для граждан и организаций предоставляются на основании данных государственных информационных систем, в проактивном режиме (с согласия заявителя), в реальном времени и по экстерриториальному принципу, в составе жизненных и деловых ситуаций, в том числе с использованием коммерческих сервисов. Правовые статусы могут быть получены через инфраструктуру электронного правительства.
- Издержки организаций при предоставлении отчетности и взаимодействии с контрольно-надзорными органами снижены за счет перехода на дистанционное и электронное взаимодействие в рамках сбора и обработки данных по принципу однократного предоставления данных отчетности.

- Повышена эффективность принятия решений за счет перехода на преимущественно электронный обмен документами (сведениями) между госорганами, внедрения автоматизации определенных административных процедур и типовых процессов, системы автоматизированной поддержки принятия решений. Ряд государственных функций (данных) доступен организациям посредством использования открытых программных интерфейсов.
- В Российской Федерации сформирована национальная инфраструктура цифрового доверия, созданы механизмы трансграничного обмена сведениями и документами внутри ЕАЭС.

Умный город

- К 2025 году в Российской Федерации появится несколько десятков «умных» городов, то есть инновационных городов, которые внедряют комплекс технических решений и организационных мероприятий, направленных на достижение максимально возможного качества управления ресурсами и предоставления услуг, в целях создания устойчивых благоприятных условий проживания и пребывания, деловой активности нынешнего и будущих поколений.
- Созданы условия для тиражирования соответствующих «лучших практик» и технологий, как на территории России, так и в странах ЕАЭС.
- Создана инфраструктура и нормативная правовая базы для системного и устойчивого «умного» развития всех городов и агломераций.

Цифровое здравоохранение

- Граждане РФ обеспечены доступной медицинской помощью по месту требования, соответствующей критериям своевременности, персонализации, превентивности, технологичности и безопасности.
- Повышена производительность и эффективность использования материальных, человеческих, информационных и иных ресурсов и данных при оказании медицинских услуг (к 2025 году не менее чем на 30%), при сохранении качества оказания медицинской помощи для всех пациентов в соответствии с нормативными документами Минздрава России.
- В России создана экосистема цифрового здравоохранения посредством трансфера инновационных решений в медицинские организации и поддержки, отечественных стартап-компаний в этой области.

Представляют интерес некоторые показатели, представленные в программе.

- доля домохозяйств, в которых есть широкополосный доступ к сети Интернет (100 мбит/с): к 2020 году – 50%, к 2025 году – 97%;
- рост числа патентных заявок (опубликованных), поданных российскими заявителями в стране и за рубежом, по технологическим областям

телекоммуникационные технологии и оборудование, технологии и оборудование цифровой связи, компьютерные технологии, информационные технологии в управлении к 2020 году – на 25%, к 2025 году – на 50%;

- вхождение российского сегмента цифровой экономики в верхние позиции (топ-20) рейтинга привлекательности работы для высококвалифицированных специалистов;
- место Российской Федерации в рейтинге кибербезопасности, составляемом на основе индекса кибербезопасности МСЭ к 2020 году – 10-е, к 2025 году – 8-е;
- доля услуг, предоставленных органами власти в электронном виде, от общего количества предоставленных услуг, к 2020 году – 50%, к 2025 году – 80%;
- доля форм отчетности организаций, предоставляемых однократно только в электронном виде, от общего количества, по состоянию на 2017 год, к 2020 году – 10%, к 2025 году – 100%.
- количество выпускников высшего образования – профессионалов в сфере IT, к 2020-му году 60 тысяч человек, к 2025-ому году 100 тысяч человек;
- численность населения городов, участвующих в реализации концепции «50 «умных» городов России», к 2020 году – 25 миллионов человек, к 2025 году – 50 миллионов человек.

Глава 5. РЕАЛИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЙ КРАУДФАНДИНГА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗРАБОТКИ И ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ И УСЛУГ

С историческими примерами сбора народных (коллективных) средств, которые направляются на реализацию проектов различной направленности, мы встречаемся постоянно.

В ноябре 1808 года Александром II был издан Императорский указ о сборе средств по всей России на постройку памятника Минину и Пожарскому.

В 1878 году, после войны с Турцией, было решено создать добровольный флот.

В 2013 году на краудфандинговой платформе Boomstarter, обычные зрители собрали,более 34 млн. рублей для создания фильма о подвиге 28 бойцов 316-й стрелковой дивизии под командованием генерала И. В. Панфилова, осенью 1941 года.

Идея, основанная на коллективных добровольных пожертвованиях, направляемых для финансирования различных проектов, имеет длительную историю.

Но в современном обществе, эта социальная технология финансирования, приобретает совершенно иной качественный уровень, так как гармонизируется с информационно-коммуникационной технологией.

Развитие интернет технологий, в частности специализированных площадок для сбора средств, позволило разработчикам проектов общаться с широкой аудиторией. Внедрение системы электронных платежей предоставила возможность профинансировать понравившийся проект в любой точке мира.

Среди глобальных мировых краудфандинговых площадок выделяют “Indiegogo”, “Kickstarter”, крупнейшими российскими краудфандинговыми площадками считаются “Planeta.ru”и “Boomstarter.

Особенностью российских площадок состоит в том, что здесь возможно размещать не только творческие, но и научные проекты.

Объемы мирового рынка краудфандинга постоянно возрастают. За 2014 г. по принципу краудфандинга в мире было вложено более $16,2 млрд., при этом 41,3% или $6,7 млрд. получили проекты, связанные с предпринимательской деятельностью.

На площадке Indiegogo за 2015 год было привлечено более $800 млн., а число жертвователей составило 2,5 млн. человек, которые профинансировали более 175 тыс. проектов.

С начала работы проекта Kickstarter в июле 2012 года до июня 2016 года было собрано более $2,44 млрд. и реализовано более 107 тыс. проектов.

На российском проекте Planeta.ru результаты скромнее, хотя с 2012 года аудитория платформы расширилась до 450 тыс. чел., на июнь 2016 года посредством сервиса было привлечено более 435 млн. руб.

За рубежом наибольшую поддержку получают проекты, связанные с разработкой компьютерных игр. На втором и третьем месте находятся разработки новых технологий и промышленных образцов, на их финансирование ушло, около 37% всех собранных с помощью краудфандинга средств.

В России большей популярностью пользуются творческие проекты – фильмы и музыка.

К положительным моментам, деятельности краудфандинговых площадок, исследователи относят следующие составляющие.

Сокращение дистанция между автором проекта и аудиторией, для которой предназначается проект.

Принципиальное отличие от стандартной модели осуществления предпринимательской деятельности. При стандартной модели, осуществляется производство инновационного продукта, а только потом – предложение его рынку. В случае краудфандинга, разработчик предлагает рынку изначально только идею, а потом, собрав определенную сумму средств, имеет возможность произвести предоплаченный объем продукции.

Использование краудфандинга для инновационных проектов может быть обосновано в том случае, если предлагаемый проект несет какую-либо ощутимую пользу для общества, понятен целевой аудитории, имеет хорошую маркетинговую поддержку.

Лидеры краудфандинговых сайтов на российском рынке – Boomstarter и Planeta покрывают 80% оборота российского рынка. Для музыкантов существует сайт Kroogi. Все площадки работают по схеме нефинансового вознаграждения, копируя платформы Kickstarter или IndieGoGo.

С помощью Boomstarter теперь посильно набрать деньги для приглашения в Россию музыкального исполнителя. Если подобное происходит, инвесторы получают билет на выступление или значительную скидку.

С открытием сайта dobro.mail.ru на территории нашей страны стали развиваться социальные краудфандинговые организации.

На территории Российской Федерации открылась новосибирская платформа Smipon.ru и witology.com. Первая ориентирована на творческие, образовательные и экологические проекты. Вторая – на предпринимательские проекты.

В 2015 году планета.ру открыли школу краудфандинга. Все заинтересованные могут записать туда уже с начала 2017 года.

Популярная платформа краудинвестинга в РФ – сервис StartTrack. За первые два года работы сервис привлек инвестиций на сумму 300 миллионов рублей. Комиссия платформы составляет от 5 до 10%.

Популярные российские краудфандинговые площадки.

По данным, за 2016 год, площадками было профинансировано свыше пяти тысяч проектов. Рынок до сих пор не насыщен и постоянно растет.

Почти треть заявителей получают необходимые запрашиваемые средства от зарегистрированных участников платформ. Более полумиллиона пользователей проявляют интерес к проектам.

Предпочтительные формы организации краудфандинга – музыка и кино, благотворительность.

Краудфандинг позволяет привлечь финансирования и обеспечивает обратную связь от пользователей платформы, которая может генерировать дополнительный финансовый поток от предоставления пользователями дополнительных услуг.

Краудфандинг, действует на стыке маркетинга, инноваций, теории трансакционных издержек, удовлетворяет потребности представителей массового сообщества в использовании личных средств, обеспечивающих финансирование проектов.

Planeta.ru.

Planeta.ru., один из первых сервисов коллективного финансирования проектов в Рунете, позиционирующий себя, как первооткрыватель краудфандинга в России, постоянно совершенствующий свой ресурс. Существует более 2 лет, популярная и легкая в освоении площадка. Из минусов: система оставляет себе до 28% комиссии от собранной суммы денег. С помощью данной платформы продвигают, прежде всего, творческие проекты.

Planeta.ru со дня своего основания помогла привлечь 679,7 млн. рублей финансирования для более 2000 проектов.

Например, с помощью Planeta.ru было собрано 1262,0 тыс. рублей на издание нового альбома группы Би-2 «Spirit», на новый тур и альбом группы «Пикник» спонсоры перечислили 1140,0 тыс. рублей, на телеспектакль «Петрушка» — 5865,8 тыс. рублей и т.д.

Плата за услуги площадки составляет 15% с проектов, которые смогли собрать больше половины необходимых средств и 10% с тех, кто получил финансирование в достаточной степени. Если проект благотворительный, тогда плата составляет 5,9%.

На сегодняшний день писатели, ученые, музыканты на «Планете» видят конкретные цифры за понятные и осязаемые вещи, как HD-версию концерта или билет.

Краудфандинг подтверждает свою эффективность. Те люди, которые вложили деньги в проект, начинают заинтересовывать им все свое окружение.

Планета» - это социальный интернет-проект, представляющий собой новую онлайновую экосистему создания, оплаты и распространения цифрового и материального контента в России. Миссия данного проекта состоит в том, чтобы максимально упростить отношения между авторами и их сторонниками, между генераторами идей и теми, кого эти идеи интересуют, и способствовать самореализации людей.

6 марта 2015 года запущен первый в России краудфандинговый книжный проект – «Сборник».

Концепция его проста: автор публикует начало произведения и объявляет сбор средств, которые позволят его дописать. Дальше всё зависит от читателей: жертвуют деньги они. Автор, который собирает заявленную сумму, полу-

чает деньги, затем дописывает произведение и публикует его на сайте в открытом доступе.

Суть проекта «Сборник» – это попытка сложения аудиторий разных писателей. Если на площадке выставляются только книги, а каждый автор приводит людей, готовых не только читать книги, но и платить за них авторам, логично предположить, что хотя бы часть из посетителей заинтересуется и другими выставленными книгами.

Платформы Planeta.ru и Boomstarter, отличаются универсальностью, выходящей за рамки исключительно творческих областей. Самая большая проблема «универсальных» сайтов - у них практически нет собственной, стабильной аудитории. Посетителей к ним приводят авторы проектов, и, как правило, ненадолго.

На Planeta.ru комиссия составляет 10% – половина уходит платежным системам, половина – площадке

По статистике на ноябрь 2014 года на Planeta.ru было завершено 103 проекта книг, из которых стали успешными всего 21 проект. Это 20%. Остальные не вызвали интереса и искомой суммы не собрали, получается что на каждый успешный проект приходится четыре провальных.

На Planeta.ru, обычно выставляются «статусные проекты», известные авторы, у которых есть и широкая аудитория, и рекламные возможности. «Сборник» - первая в России платформа, которая специализируется только на литературе.

Можно сделать вывод, что книжный краудфандинг – предприятие востребованное. Основное преимущество таких платформ – это реклама. Даже пользователь знает, как надо продвигать свой проект. В России примерно у 85% населения разработка рекламной кампании завершается информацией в блоге.

«Сборник» является «народным издательством». Цепочка «писатель – издатель – читатель» всегда будет оставаться базовой, формы взаимодействия автора и читателя становятся все более разнообразными, «Сборник» целесообразно рассмотреть как дополнение к традиционным издательствам, а не вместо них.

Руководитель российской краудфандинговой платформы Planeta Ф. Мурачковский, считает, что на сегодняшний день в нашей стране народное финансирование воспринимается в большей степени как благотворительность, соответственно, большинство проектов в России реализуются под призмой благотворительности. Поэтому возникает необходимость дальнейшего развития, путем повышения информационной осведомленности граждан о данном финансовом явлении.

Boomstarter.ru.

Также как и Planeta.ru существует на рынке краудфандинга более 2 лет. Комиссия системы до 23%. Наряду с творчеством с помощью данной площадки продвигают и предпринимательские проекты.

С помощью платформы Boomstarter было реализовано 1518 проектов на общую сумму 320 млн. рублей. Специализируется площадка на финансирова-

нии технических, игровых и дизайнерских проектов. Однако здесь также можно встретить и сборы денег на творческие и благотворительные цели.

Принцип работы Boomstarter, такой же, как и его международного прототипа Kickstarter. Чтобы найти спонсоров организатору необходимо поместить описание проекта на площадке, указать минимальный объем денег, который нужен для его запуска, и установить срок для сбора. Если в течение определенного времени необходимая сумма средств не соберется, тогда все что перечислено, отправляется назад инвесторам.

Плата за размещение составляет 5 тыс. рублей, если проект был успешным, плюс 3,5% забирает себе платежная система. Кроме этого платежными системами удерживается 13% НДФЛ. Стоит также отметить, что платформа не претендует на собственность проекта.

Статистика на Boomstarter, - больше 80% книг, выставленных на сбор денег, так никогда и не пересекают отметку в 10%, больше половины не набирают и 2%.

На площадке Boomstarter не так давно был введён раздел с различными мероприятиями и продажей на них билетов. Любой желающий может создать событие (допустим посещение России популярным режиссером или писателем) и собрать деньги на него.

Rusini.org

Площадка, специально предназначенная для предпринимательских проектов. Комиссию система не взимает. С помощью площадки продвигают стартапы и прочие идеи предпринимателей.

Т*аблица.* Количество успешных проектов на краудфандинговой платформе «Планета»

	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 (1 квартал)	Итого
Общее кол-во запущенных проектов	215	986	1560	2990	919	6670
Кол-во успешных проектов	87	388	687	986	172	2320
%	40,5	39,4	44,0	33,0	18,7	34,8

Источник: Долженко Р.А. Краудфандинг. Перспективная форма софинансирования проектов представителями заинтересованной общественности // «Менеджмент в России и за рубежом» 2016 - №6. С. 77

Зарубежные глобальные краудфандинговые площадки

Kickstarter.com

Является самой популярной зарубежной платформой. Она помогает с финансированием, прежде всего, креативных и творческих проектов.

Оказывает активную помощь по сбору необходимых средств стартаперам. На сегодняшний день сборы на Kickstarter уже перевалили 3 млрд. долларов и продолжают расти, а количество успешно реализованных проектов уже достигло 128 тысяч.

На этой платформе финансируются самые разнообразные проекты, от благотворительности до создания технических устройств. Анализ статистических данных, показывает, что наибольшее количество средств на Kickstarter удалось собрать разработчикам игр и дизайнерам.

Например, на реализацию проекта Pebble – это гаджет, который выполняет не только функции наручных часов, но и может синхронизироваться с мобильным телефоном и выполняет некоторые его функции, удалось собрать 10266845 долларов.

Принцип работы платформы Kickstarter достаточно прост — организатор размещает полное описание своего проекта, а также указывает какую сумму ему необходимо собрать и за какое время. Если за указанный период спонсоры не профинансировали стартап на нужную сумму, все средства возвращаются.

За посреднические услуги Kickstarter удерживает 5% от инвестиций, а платежная система, через которую работает платформа (Amazon Payments) удерживает еще 3-5%. Кстати, платформа Kickstarter не оформляет на себя права собственности на проекты, реализованные с ее помощью.

Indiegogo.com

Еще одна популярная площадка. Этот ресурс уже больше ориентирован на финансирование предпринимательских проектов. Плюсом ресурса является небольшая комиссия, которая составляет от 4 до 9%.

Здесь больше внимание акцентируется на воплощении в жизнь творческих идей. Принцип работы Indiegogo – деньги сразу же перечисляются организатору, независимо от того насобирал он нужную сумму или нет.

Сбор средств осуществляется через PayPal.

Rockethub.com

Тоже является платформой для инвестирования предпринимательских проектов. Это площадка, которая ориентирована на новичков. Сервис отличается компетентной технической поддержкой.

Примеры использования технологий краудфандинга на региональном уровне.

При подготовке девятого международного фестиваля «Архстояние»в арт-парке «Никола-Ленивец» Калужской области опробовали технологию краудфандинга. Предполагалось обеспечить народное финансирование строительства одного из ключевых ландшафтных объектов.

Сборы организаторов фестиваля растут, но затраты на проведение мероприятий довольно велики. В прошлом году парк «Никола-Ленивец» с проектом создания туристско-рекреационного кластера вошел в федеральную программу развития внутреннего и въездного туризма. Одна из задач – сделать так, чтобы туристы могли посещать это место каждый день, находя для себя что-то интересное, а значит, территорию надо насыщать различными событиями.

Краудфандинг должен был выступить способом приобщения посетителей к организации фестиваля. Решили построить «Ленивый Зиккурат». Это самый крупный арх-объект 2017 года – бревенчатый бельведер на краю парка «Версаль», там, где с высоты 18 метров можно осмотреть живописные окрестности, получив при этом порцию бодрости.

«Зиккурат» строили из пораженных короедом-типографом сосен. Все работы от вырубки деревьев, подготовки строительного материала до возведения обошлись в 800 тысяч рублей. При этом надо было вовлечь публику в строительство башен. Те, кто пожелал, платили за бревна, ставшие в определенном смысле входными билетами на фестиваль.

Перечислить деньги можно было через Интернет. На сайте «Архстояния» поместили счетчик, показывавший, сколько еще осталось собрать.

Проект, в полной мере, не реализован. Собрать удалось лишь часть денег, причем не дошло и до половины. Это при том, что участники краудфандинга получали скидку на входные билеты. Во-первых, мотивационная программа оказалась шаткой: слишком большую сумму заложили, а это отпугивает тех, кто не способен много заплатить. Во-вторых, все были заняты организацией фестиваля и не могли поддержать информационную волну. Но организаторы фестиваля сделали соответствующие выводы, и планируют использовать краудфандинговые технологии в дальнейшем.

Калужская музыкальная группа Mortid. 1 марта 2017 года, используя возможности краудфандинговой платформы на сайте planeta.ru, поместила проект по финансированию издания их дебютного альбома.

Группа учитывает положительный опыт многих известных и начинающих групп, которые привлекают в проекты заинтересованных людей (акционеров) и успешно реализовывают свои идеи.

В свою очередь сложилась практика, когда акционеры получают так называемые бонусы – результат деятельности группы, их альбомы, концерты на DVD, а также сувенирную продукцию.

В размещенной информации, музыканты заверяют, что представят качественную и разнообразную музыку.

Инициативная группа «Зелёный вектор», организованная в Калужской области выпускниками школы «Сколково», формирует пункты раздельного сбора мусора в калужских школах, а ещё запустить экообразовательный проект среди школьников.

Группа обладает опытом работы. Точки раздельного сбора мусора были установлены в школах и детских садах Кирова Калужской области. Теперь активисты планируют расширить деятельность в Калуге, и установить раздельный сбор мусора в пяти калужских школах.

Организован сбор мусора классическим образом. «Полезные» отходы будут делиться на четыре фракции – бытовые отходы, бумага и картон, стекло и алюминиевые банки, пластик и ПЭТ-бутылки. Контейнеры для каждого из вида

отходов – другого цвета. Сортировать и перерабатывать мусор будут партнёры «Зеленого вектора».

Кроме непосредственно сбора мусора активисты из «Зелёного вектора» планируют заняться образовательной работой с детьми и внедрить разработанную ими экологическую настольную игру. В дальнейшем сеть пунктов раздельного сбора мусора расширится. «Зелёный вектор» планирует, в конечном итоге, открыть в Калужской области мусороперерабатывающий завод, который будет производить строительные материалы из отходов.

На реализацию текущих проектов «Зелёный вектор» планирует собрать 499999 рублей. Значительная сумма уже набралась. Поддержка проекта осуществляется на платформе Planeta.ru.

Глава 6. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ, РИСКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КРАУДФАНДИНГА

Соединенные Штаты Америки в настоящее время выступают в качестве лидера в области развития инновационной, цифровой экономики.

Законодатели США отдают себе отчет в том, что такой тип экономики очень чувствителен к регулированию, поэтому основной задачей ставят наблюдение за процессом и законодательное упорядочение для поддержания наметившегося развития конкретных направлений и стимулирование появления новых.

Ситуация с правовым регулированием краудфандинга отличный пример для наглядного рассмотрения такого подхода.

Информационные технологии обеспечивают надежное проникновение в экономику разных стран, поэтому изменение правового регулирования на рынке инноваций, цифровой экономики в развитых странах, неизбежно будет влиять на такой рынок в России.

Российские законодатели обязаны предложить соответствующую альтернативу для развития инновационного бизнеса, цифровой экономики на территории Российской Федерации.

Необходимо внимательно реагировать на внешние вызовы и помогать развиваться, стимулируя становление цифровой экономики, разрабатывая способы монетизации взаимодействия знаний и людей.

Принятая программа стимулирования цифровой экономики, вселяет уверенность в то, что в ближайшее время в России появится нормативная база для такой инвестиционной сферы, как краудфандинг, которая позволит стимулировать зарождающуюся российскую инновационную экономику. Обеспечит финансирование небольших, узкоспециализированных исследований, так как краудфандинг – удобный, доступный, эффективный способ финансирования различных проектов, в том числе и инновационных, который должен чаще применяться в российской экономике.

Требуется законодательно обеспечить защиту спонсоров проекта от мошенничества и повышение общей информационной грамотности населения.

Эксперты читают, что риски мошенничества очень велики, и должным образом не оцениваются.

Не квалифицированному инвестору в случае краудфандинга будет сложно определить, является ли инвестиция реальной или это мошенничество, которое присутствует во всех сферах, так или иначе связанных с оборотом денежных средств.

Яркими примерами проявления мошенничества на краудфандинговых площадках является сбор средств на лечение ребенка, или помощь социальным учреждениям.

Существуют примеры и более продуманного преступного обмана.

Так, один из разработчиков очков ZionEyez на площадке Kickstarter запустил сбор средств, которые должны были использоваться для выпуска нового гаджета. Гаджет, якобы, имел функцию видеозаписи и хранения видео на специальном чипе. Более 2000 заинтересовавшихся пользователей, и вложивших собственные денежные средства были обмануты.

Наиболее опасным и развивающимся видом мошенничества в этой сфере, является создание клонов известных компаний и сбор средств от их имени на финансирование различных результатов существования данных компаний.

Кроме того, идеи, озвученные на краудфандинговых платформах, могут быть украдены и профинансированы профессиональными инвесторами или крупными корпорациями, тогда как в традиционной модели инвестиций предприниматели используют соглашения о неразглашении и другие способы защиты идей и бизнес-планов.

В тоже время, несмотря на случаи мошенничества в этой области, в целом его масштабы, по оценке специалистов, ничтожно малы. Реальный процент мошеннических действий при народном финансировании составляет меньше 1%. Это связано с грамотной работой модераторов платформ, которые, прежде, чем запустить проект проверяют его по всем субъективным и объективным признакам, оставляя за собой право приостановки проекта.

Схема таких инвестиций должна иметь инструменты по минимизации возможных рисков.

Следует учитывать то обстоятельство, что более половины организаторов проектов переоценивают силы, изначально формулируя некорректные цели.

Средний размер запросов всех проектов вдвое превышает средний размер финансовых целей успешных проектов.

Необходимо высокопрофессиональное обучение людей специфике краудфандинговой деятельности, осуществляемое с акцентом на практическую деятельность.

Краудфандинг может стать отличной альтернативой финансирования стратапов и бизнеса на ранних стадиях. Все дело в том, что его схема абсолютно прозрачна.

Организатор остается в выигрыше, так как не переплачивает большие проценты.

Инвестор, в зависимости от проекта, получает прибыль или другое вознаграждение от вложения, либо жертвует деньги на благотворительность. Для организатора это может стать как инструментом пиара, так и гарантией успеха стартапа еще до начала проекта.

Необходимо помнить, что финансовые риски подразделяются на два вида:

риски, связанные с покупательной способностью денег;

риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски).

Инвестиционные риски включают в себя следующие подвиды рисков:

риски упущенной выгоды;

риски снижения доходности;

риски прямых финансовых потерь.

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или варианта вложения капитала увеличивается во времени.

В экономической теории к настоящему времени еще не разработана общепринятая и исчерпывающая классификация рисков. На практике существует очень большое количество различных форм их проявления, и тот же вид риска сможет обозначаться различными терминами.

Трудности при идентификации рисков возникают при недостаточности или полном отсутствии информации, а чаще всего при невнимании к информации.

Каждый риск должен определяться и оцениваться отдельно, нельзя объединять риски. Все это приведет к принятию неправильного управленческого решения.

При анализе проекта в отношении его рисков требуется идентифицировать возможные области риска применительно к конкретному проекту.

Эта задача решается обычно экспертными методами. Они позволяют в какой-то мере компенсировать недостатки имеющейся информации о разрабатываемом проекте.

В частности, на этом этапе широко используют опыт экспертов и их знания о проектах-аналогах, что позволяет прогнозировать возможные зоны риска и последствия, принимаемых решении.

На этапе идентификации рисков необходимо не только определить, какие риски существуют для данного проекта, но и оценить вероятность каждого из них для проекта.

Алгоритм экспертной оценки рисков проекта включает:

- составление полного перечня возможных рисков по фазам жизненного цикла проекта;
- экспертизу опасности каждого из рисков их вероятности, важности рисков (как произведения опасности риска и вероятности его наступления);
- ранжирование рисков по степени важности для проекта.

Анализ рисков позволяет оценить целесообразность участия в проекте и выработать меры по защите от возможных потерь.

Различают качественный и количественный анализ рисков. Качественный анализ имеет целью определить факторы, области и виды рисков, количественный позволяет оценить отдельные риски и риск участия в проекте в целом.

Общую стратегию опенки рисков инноваций можно представить в виде алгоритма анализа риска.

При оценке рисков инноваций используют две группы факторов:

- объективные, не зависящие непосредственно от организации, физического лица (инфляция, конкуренция, политические и экономические

кризисы, экология, таможенные пошлины, режим наибольшего благоприятствования);

- субъективные, характеризующие состояние организации и физического лица (технический уровень, специализация, производительность, контакты и кооперативные связи, надежность контрактов и инвесторов и т. п.).

Количественный анализ можно формализовать и сформировать ряд методов: статистические, аналитические, методы экспертных оценок и методы аналогов.

Наиболее точные результаты оценки рисков дает применение статистических методов, и в частности методов статистических испытаний, которые позволяют анализировать и оценивать различные «сценарии» реализация проектов.

В особо сложных задачах для формализованного описания неопределенности используют метод Монте-Карло, относящийся к статистическим методам.

Он основан на применении имитационных моделей. Последние позволяют создавать множество сценариев, учитывающих заданные ограничения на исходные переменные.

Метод характерен тем, что он наиболее полно отражает все возможные неопределенности, которые могут возникнуть при выполнении проекта по каждому из возможных сценариев. Посредством ограничений, заданных в качестве исходных, он позволяет учитывать практически всю информацию, имеющуюся в распоряжении аналитика проекта.

Управление рисками инновационных проектов предполагает решение следующих задач:

- обнаружение рисков;
- оценку рисков (частоту возникновения, масштабы и последствия рисков);
- воздействие на потенциальные риски;
- контроль рисков (сбор и анализ информации о возникающих в процессе реализации проекта рисках, действия, направленные на ликвидацию рисков, и др.).

Классические модели теории принятия решения предусматривают такие ситуации:

- игровую ситуацию – состояние окружающего мира определяется возможными действиями рационального противника/конкурента;
- рисковую ситуацию – состояние окружающей среды характеризуется определенными, известными лицу, принимающему решение, вероятностями;
- неопределенности – критерии/вероятности, характеризующие события окружающего мира, неизвестны либо объективно не даны.

Существует целый набор разнообразных методов, позволяющих снизить степень риска и величину ущерба.

Как демонстрирует исследование, в мировой практике, в большинстве случаев, используются унифицированные механизмы управления рисками:

- страхование или резервирование;
- хеджирование;
- диверсификация;
- уклонение (отказ от исполнения связанного с повышенным уровнем риска проекта);
- минимизация (консервативное управление активами).

При управлении рисками наиболее эффективно:

- предугадывать проблемы, вместо того чтобы реагировать на них после возникновения;
- работать над первопричиной, а не над проявляющимися симптомами;
- готовить планы решения проблем заранее, до того как они возникнут;
- использовать понятный, структурированный и воспроизводимый процесс разрешения проблем;
- предпринимать превентивные меры везде, где это возможно.

Решения по управлению рисками сводятся к разработке инструкций, регламентов, правил финансово-хозяйственной деятельности и т.д. Формируется план мероприятий по снижению вероятности риска.

Избежать полностью риска в инновационной деятельности невозможно, так как инновации и риск - две взаимосвязанные категории.

Для успешного развития социального предпринимательства в России необходима реализация следующих положений.

Разработка и совершенствование законодательства. Принятие закона о социальном предпринимательстве. Законодательное закрепление официального статуса социального предпринимательства, технологий краудфандинга.

Разработка и реализация государственных долгосрочных программ развития социального предпринимательства, краудфандинга с установлением целевых показателей и ориентиров, предполагающих возможность контроля над качеством их реализации через мониторинг всех заинтересованных сторон.

Создание и развитие общероссийских краудфандинговых платформ, имеющих свою специализацию и направленность, в частности на социальные проекты.

Стимулирование распространения краудфайдинга, как эффективного механизма финансирования социального, и иного предпринимательства, других значимых для общества проектов.

Использование краудфайдинга, как механизма проверки востребованности бизнеса с позиций спроса и инструмента маркетинга и пиара.

Глава 7. КРАУДФАНДИНГОВЫЕ ПРОЕКТЫ: РАССМОТРЕНИЕ КОНКРЕТНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ

Для получения практических навыков, обеспечивающих эффективное применение знаний и умений, при реализации краудфандинговых проектов и использования новых возможностей электронной экономики для достижения положительных результатов в бизнесе предлагается использовать ряд направлений крауд проектов.

Выбор направлений не случаен, он связан с приданием процессу развития индустрии туризма и малого предпринимательства прорывного характера.

В современной жизни индустрия туризма и развлечений выступает в качестве крупнейшего сектора мировой экономики. Анализ динамики развития индустрии свидетельствует, что число туристов увеличилось за последние тридцать лет в четыре раза.

При этом доходы от туризма увеличились в двадцать пять раз, что закономерно, так как туристы ежедневно расходуют, около 5 млрд. долл. Эффективность вложения инвестиционных ресурсов в сектор туризма сопоставима с инвестированием в производство автомашин и добычу нефти и газа.

Экспертами Всемирной туристической организации (ВТО) разработан прогноз «Tourism: 2020 Vision», в котором отмечается, что среднегодовых темпах роста мирового туризма в размере 4 % к 2020 г. число международных туристских поездок составит 1,6 миллиарда.

По данным Всемирной туристической организации (ВТО), в сфере туризма занято, свыше 200 миллионов человек, или, свыше 8 % от общих показателей занятости в мире.

В соответствии с данными ВТО и Международного валютного фонда (МВФ), индустрия туризма вышла на первое место в мировом экспорте товаров и услуг, обогнав автомобильную промышленность, производство химических продуктов, продуктов питания, производство компьютеров и офисного оборудования и топлива.

По прогнозам ВТО, в ближайшие десятилетия темпы роста объемов туризма сохранятся. Так, к 2020 году число международных туристических прибытий должно вырасти в 2,2 раза по отношению к 2000 году – с 6,98 миллиона до 1,561 миллиарда поездок. Еще более значительно, в 4,2 раза, должны увеличиться доходы от туризма – с 476 миллиардов до 2 триллионов долларов США.

На мировом туристическом рынке доля России составляет около 1 % мирового туристического потока. По оценкам ВТО, потенциальные возможности России позволяют при соответствующем уровне развития туристической инфраструктуры принимать 40 миллионов иностранных туристов в год, то есть в пять раз больше, чем мы принимаем сегодня.

По оценкам ВТО, наиболее перспективными сегментами рынка, которые растут опережающими темпами, являются: экологический туризм; культурно-познавательный туризм; тематический туризм.

Концентрация производства и урбанизация вызывают естественную потребность проводить отдых в малоизмененной природной среде.

Поэтому туристические потоки в значительной степени устремляются в такие районы, в которых природная среда подвергалась относительно меньшим воздействиям.

Малый бизнес занимает одно из первых мест в рейтинге экономических приоритетов, решая задачи стимулирования инновационного содержания бизнеса, общества и власти.

Основная часть хозяйствующих субъектов, занятых в сфере туризма, относится к малым предприятиям, что открывает значительные перспективы для раскрытия потенциала малого предпринимательства в сфере торговли, гостиничного и ресторанного бизнеса, транспортных и других услуг.

Свободной, творческой личности, именно малый бизнес предоставляет возможность для воплощения своих идей.

Представители малого бизнеса легко адаптируются к постоянно изменяющимся внешним и внутренним факторам рыночных отношений, конструктивно реагирует на различные проблемы и вызовы.

Территория каждого региона России имеет свою историю, свое культурное наследие, поэтому государственная политика в области туризма должна быть адаптирована к региональным особенностям.

Для успешного развития туризма очень важно уделять внимание наличию следующих факторов: политике повышения привлекательности, высокому качеству туристических услуг, разнообразию развлечений, безопасности, наличию развитой инфраструктуры, открытому доступу, участию местного населения, работе разнообразных информационных каналов.

Творческая инициатива предпринимателей ориентирована на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов территорий, и их специфики для создания комплексного туристского продукта.

Калужская область, как неотъемлемая часть московской агломерации, генерирует мощный поток туристов. Деятельность по развитию «большой» Москвы является важнейшим социально-экономическим фактором, который влияет на темпы экономического роста и конкурентоспособность экономики Калужской области.

Исследования процесса регионализации, проходящего в нашей стране, позволили выявить регионы, отличающиеся наиболее высоким рейтингом, которые, по мнению сообщества экспертов, должны взять на себя ответственность за экономический рост России.

Исследователи выделили следующие агломерации: Москва, Московская область, Республика Татарстан, Свердловская область, Санкт-Петербург, Краснодарский и Красноярские края.

Калужская область не включена в «полюс роста», так как, по мнению исследователей, она является составной частью московской агломерации. Оценка разносторонности и плотности социально-экономических связей в агломерации позволяет сделать вывод о том, что они выступают как единое целое.

Столица выступает источником потока отдыхающих, которые являются потребителями практически всего комплекса туристических и рекреационных услуг.

Развития туристско-рекреационного комплекса для Калужской области связано с организацией современного туристского рынка, удовлетворяющего потребности российских и иностранных граждан в качественных туристских услугах.

Формирование современной туристической индустрии в регионе происходить в условиях вхождения Калужской области в «Золотое Кольцо» России.

Важной особенностью потенциального туристического продукта на этапе его вхождения в бренд «Золотое кольцо», является выход за границы одной области. Продукт может быть сформирован, при условии создания нового межрегионального инструмента маркетинга территории.

Основные прорывные, инновационные зоны в развитии туризма и рекреации связаны в самой Калужской области со способами интерпретации среды, соединения природы и культуры. Именно такой средовой подход может стать отличительным признаком индустрии туризма и рекреации на территории региона.

Следует учитывать то обстоятельство, что сегодня существуют затруднения с разработкой новых перспективных инвестиционных проектов в связи с отсутствием спроса; снижением покупательной способности населения; проблемами, связанными с формированием бюджета государства.

Относительно сферы индустрии туризма и развлечений, до настоящего времени не решены актуальные вопросы формирования нормативно-правовой базы. Отсутствуют четко сформулированные стандарты качества, оказываемых услуг, квалификационные показатели мест проведения мероприятий и качества кадрового персонала.

Отсутствует единое видение перспективного, стратегического развития тематических парков. Не заданы параметры формирования системы крупных проектов (объектов) в сфере туризма и развлечений, не определены меры по взаимодействию федеральных и региональных органов власти по их совместной реализации.

Вяло разрабатываются и реализуются рекламные и маркетинговые политики, что отрицательно влияет на привлечение туристического потока, не обеспечивает создание положительного имиджа (бренда) как тематическим паркам, так и российской туриндустрии, да и страны в целом.

Даже в условиях наличия внешних вызовов (санкции, распространение негативной информации) следует активизировать деятельность по введению международных стандартов в секторе индустрии туризма и развлечений, принятых ЮНВТО.

Необходимо обеспечить непрерывность ведения научно-исследовательской и инновационной практической работы по коммерциализации информационных и коммуникационных, управленческих, технологических, инфраструктурных, образовательных новшеств. Используя потенциал экономики знаний и цифровой экономики, исключить возможность принятия неоправданных решений по созданию бесперспективных проектов в сфере развлечений, приводящих к распылению инвестиций.

Отмечая достоинства малого бизнеса, такие как гибкость, невысокие расходы при осуществлении деятельности, и высокая оборачиваемость капитала, следует выделить самое главное – формирование инновационного мышления и поведения.

Свободной, творческой личности предоставляется возможность для воплощения своих идей.

Созидательные идеи, связанные с созданием высоко этичного бизнеса, опирающегося на нормальный предпринимательский климат, реализуются благодаря социально-экономической интеграции государства, общества и бизнеса.

Необходимо осознать, что инновационный прорыв страны возможен, только через формирование новой проекции мышления наших граждан, в первую очередь молодых.

Культура, наука и образование должны стать основой экономики, политики и развития духовного потенциала граждан России. А инновационная цифровая экономика невозможна вне творческой среды.

Конкретные практические ситуаций предлагается рассмотреть на примере разработки краудфандинговых проектов по следующей тематике.

1. «Калужский край – форпост великого московского княжества»: публицистический фильм (контент ресурс).

2. «Оркестр нашего детства»: создание показательного детского духового оркестра для торжественных мероприятий.

3. «Калужская область в миниатюре»: формирование туристического объекта.

4. «Создание французская мясной лавки»: организация доставки качественного свежего мяса и мясопродуктов.

5. «Народный центр пчеловодства»: реализация модели потребительской кооперации для повышения эффективности пчеловодства.

6. «Америка в Калужской губернии», опыт первого в Российской Империи «Мальцевского промышленного округа»: фильм (контент ресурс), посвященный опыту социально-ориентированного менеджмента.

7. «Экспериментальная археология», постройка древнерусского укрепленного городка: практический подход к исследованию забытых технологий и методов (создание туристического объекта).

Обучающимся предоставляется право самим сформулировать идею проекта в сфере социального, иного предпринимательства, науки, культуры и пр. Подготовить материалы проекта для реализации с использованием требований технологии краудфандинга.

7.1. «Блочная» структура обращения: креативность идеи, содержание текста, убедительные иллюстрации (практические задания, контрольные вопросы)

1. «Калужский край – форпост великого московского княжества»: публицистический фильм (контент ресурс).

Идея фильма (контент ресурса), связана с разнообразной актуальной тематикой, посвященной Калужской области, ранее губернии.

Проект требует уникального подхода, так как в его задачи входит не только раскрытие основных историко-культурных особенностей становления региона, емко сформулированных фразой «Калужский край – душа России», но и формирование современной деловой репутации (гуд-вилла), демонстрируемой эффективным инновационным вектором развития.

О демографических процессах, протекавших на территории Калужской губернии основных их тенденциях, последствиях, факторах, породивших те, или иные проблемы в губернии, можно судить по следующим цифрам, основанным на данных дореформенной статистики.

В губернии в 1863 году числилось 964,8 тыс. жителей, в 1897 году – 1132,8 тыс., на 1 января 1914 года – 1147,6 тыс. человек. Таким образом, прирост за полвека составил 5,3%.

Численность населения росла за счет естественного прироста. В среднем, с 1861 по 1913 год, ежегодно рождалось 48,3 человека на 1000 населения.

На динамику численности населения большое влияние оказывали миграции. Калужская губерния, как и многие другие, стала крупным поставщиком рабочей силы в промышленные районы страны. В 1906-1910 годах в среднем отход по пятидесяти губерниям Европейской России составлял 94 человека на 1000 сельского населения, а в Калужской губернии – 254 человека.

В 1902 году в Москве проживало 772,6 тыс. пришлых крестьян, в том числе из Калужской губернии – 67,4 тыс. человек.

В Петербурге в 1910 году проживало 1076,4 тыс. крестьян, в том числе из Калужской губернии – 24,9 тыс.

На динамику численности населения оказывало влияние и переселенческое движение.

После создания в 1896 году Переселенческого управления и увеличения расходов на переселение поток переселенцев за Урал, в Сибирь резко вырос.

Из Калужской губернии за период с 1896 по 1914 год проследовало в Сибирь 25,4 тыс. человек. До 4/5 из них остались жить на новых местах.

Стимулирование предпринимательской активности в современной Калужской области является основой региональной экономической политики, а открытие новых производств дало начало становлению в регионе так называемой "новой экономики».

Динамика макроэкономических показателей подтверждает оптимальность выстраиваемой региональной политики, при которой кластерный вектор разви-

тия определен как основная идея повышения конкурентоспособности и экономического развития.

В формате региональных кластеров успешно развиваются крупнейшие мировые производители, предприятия, представляющие средний и малый бизнес. Все активнее интегрируются в международные цепочки традиционные калужские производства.

В области сформирован многосторонний промышленный комплекс, потенциал которого связан с автомобилестроением, металлургией, производством строительных материалов, химическим производством.

За анализируемый период построено больше 1 млн. м.2 производственных площадей, в 2,5 раза увеличен объем промышленного производства. За все время советской власти и постперестроечный период Калужская область таких результатов не достигала.

Это наглядно подтверждается сравнением показателей производительности труда на предприятиях новой экономики – созданных за последнюю пятилетку, и традиционных.

Разница в производительности труда у них по валовому выпуску на одного работника составляют более 1500 %, то есть на предприятиях новой экономики производительность в 15 раз выше. Если брать такой показатель, как прибыль на одного работника – то, получаем такую же картину – 1002 % (744,5 тыс. руб. и 74 тыс. руб.). Соответственно, и разница в зарплате тоже кратная – 253 %, и 364 – разница в уплаченных налогах.

Важно отметить, что примерно 92 % работников всех компаний, а их больше 30, – это 37 тысяч человек, которые постоянно проживают в Калужской области. Сравнивая ситуацию в области до начала реализации региональной экономической политики, и ситуацию сегодня, можно сделать вывод о том, что регион был бы на 7-м месте в ЦФО по уровню зарплаты. А сегодня Калужская область на 3-м месте после Москвы и Московской области.

Контрольные вопросы.

1. Какие аргументы и факты из истории региона, позволяют обосновать фразу «Калужский край – душа России»?

2. Какие личности (уроженцы и жители Калужской области, губернии) формируют представление об имидже региона?

3. Исторические события, происходившие на территории региона, и имеющие большое значение для истории страны?

4. Какие иллюстрации (картины, книги, фото и киноматериалы), наиболее полно характеризуют историю и современность Калужской области?

5. Какие логические, исторические параллели развития Калужской области следует использовать в фильме (контент ресурсе)?

Практические задания.

1. Исследуйте причины возникновения и содержание понятий «калужские воры», «ссылка на 101 километр» в период от возникновения московского княжества до существования столицы СССР.

2.Ознакомьтесь с социально-экономическим содержанием понятия «гамаюнщина», его влиянием на формирование роли Калужской губернии, как демографического донора Российской Империи.

3.Рассмотрите влияние движения старообрядцев губернии («Прибыль превыше всего, но честь дороже прибыли») на «могучие темпы» развития экономики Российской Империи.

4.Изучине процессы, связанные с «отходничеством» жителей калужской губернии в С. Петербург и Москву, их взаимовлияние на развитие территории и страны.

5.Подготовьте краткое, убедительное обоснование идеи создания проекта «Калужский край – форпост великого московского княжества».

2. «Оркестр нашего детства»: создание показательного детского духового оркестра для торжественных мероприятий.

В настоящее время духовые оркестры получили широкое распространение. Исполняя произведения классической и современной музыки, они способствуют патриотическому воспитанию населения, так как исполняемые произведения, непосредственно связаны с историей России.

Способность звучать вне помещений придает духовым оркестрам особую специфичность, демократическую направленность. В исполнении духового оркестра звучат, как звучат танцевальные мелодии: полька, мазурка и народные танцы, так и марши.

Но, к сожалению, в последнее время духовых оркестров становится всё меньше. В качестве причин происходящего, следует назвать следующие: экономические проблемы, демографическая обстановка, отсутствие стремлений к художественно – музыкальному воспитанию детей.

Специфика духового оркестра такова, что каждый ребёнок чувствует свою важность и нужность в коллективе.

Подготовка к игре в оркестре занимает достаточное количество времени, так как ребёнок должен почувствовать, что значит уметь слушать товарища. На уроках специальности в классе духовых инструментов происходит такое обучение игре в ансамбле.

Работа с духовым оркестром – это увлекательный творческий процесс, который при грамотной постановке, приносит чувство глубокого удовлетворения всем его участникам: руководителю, оркестрантам и, главное - публике. Только слушатели могут по достоинству оценить качество проделанной работы коллектива и дирижёра.

Современные информационно-компьютерные технологии в оркестровом классе и определенные навыки у руководителя детского духового оркестра позволяют работать гораздо эффективнее, и на новом исполнительском уровне.

Детский духовой оркестр в современной жизни – востребованное явление, позволяющее стать украшением любого праздника и позволяющее проявить свои таланты молодым дарованиям.

Контрольные вопросы.

1.Основные составляющие, обеспечивают успешную деятельность детского духового оркестра?

2. Какие торжества, праздники могут быть украшены игрой детского духового оркестра?

3. Какие мелодии должен включать репертуар детского духового оркестра?

4. Какие статьи расходов может включать организация детского духового оркестра?

5. Какие организации могут стать инициаторами и спонсорами детского духового оркестра?

Практические задания.

1. Исследуйте кадровые возможности региона для подбора педагогов, дирижера, участников детского духового оркестра.

2.Ознакомьтесь с порядком цен на музыкальные инструменты для духового оркестра (малые флейты, малые барабаны, кларнеты, тромбоны, тарелки, литавры и др.)

3.Определитесь с необходимостью обеспечения оркестрантов форменной (парадной) одеждой для выступлений, и стоимостью на нее.

4.Решите вопрос с необходимостью обеспечения оркестра транспортом (приобретение, обслуживание).

5.Подготовьте краткое, убедительное обоснование идеи создания оркестра (текст).

3. «Калужская область в миниатюре»: формирование туристического объекта.

В реальной предпринимательской действительности, осуществляемой в индустрии туризма, важнейшей задачей, которую постоянно решают все предприниматели, является распределение ограниченных ресурсов для удовлетворения неограниченных потребностей.

При этом инновации - это результат реализации новых идей и знаний, которые практически используются для удовлетворения запросов потребителей.

Показательным примером реализации инновационной идеи в индустрии туризма и развлечений выступает демонстрация территорий стран, городов, территорий в миниатюре.

Одним из первых, подобную идею воплотил в жизнь Д. Ольман, который для туристов, не имеющих возможности посетить всю Францию, разработал и реализовал бизнес идею «Франция в миниатюре» (France miniature).

Г-н Ольман создал парк, в котором собраны почти все сокровища этой страны, но только маленьких размеров. Основные достопримечательности французской республики, а также города и деревни Франции выполнены в масштабе 1: 30, создавая полное впечатление о каждой провинции.

Представлены 160 основных исторических памятников страны. Девиз парка – «Прогуляйтесь по Франции шагами Гулливера». В миниатюре изображены всемирно известные архитектурные шедевры, памятные места, история

которых связана с известными людьми Франции. При этом расположение архитектурных макетов в парке отражает их действительное место расположения на территории страны.

Самый небольшой экспонат, представленный тут, выполнен из сотен миниатюрных деталей. Создание парка потребовало значительных затрат финансов и времени.

Но сегодня «Франция в миниатюре» активно развивается и является очень привлекательным для туристов объектом с архитектурных, исторических и культурных позиций.

Для диверсификации деятельности в парке организовываются пикники. В магазинчиках можно приобрести сувенирную продукцию, ремесленные изделия, игрушки и сладости. Бизнес отличается высокой доходностью и низкой степенью рисков.

Существуют и иные успешные коммерческие и историко-культурные проекты в ряде стран мира реализовавшие данную идею.

Предлагается использовать мировой и отечественный опыт для создания миниатюрного проекта основных достопримечательностей Калужской области, выполненных в масштабе 1:30, и создающих полное впечатление о каждой привлекательном объекте.

Контрольные вопросы.

1.Какие объекты на территории Калужской области являются достопримечательностями?

2.Какие объекты в областной столице представляю интерес для туристов, и должны быть представлены в парке?

3.Какие объекты из районов и городов следует представить в парке миниатюр?

4.Не целесообразно ли представить (может быть отдельной экспозицией) единый комплекс монастырей и храмов (церквей), находящихся на территории Калужской области?

5.Не целесообразно ли представить (может быть отдельной экспозицией) комплекс первого российского города науки (Обнинска)?

Практические задания.

1.Исследуйте кадровые возможности региона для подбора специалистов, способных выполнить работы по изготовлению миниатюр и планированию парков.

2.Ознакомьтесь с порядком цен на выполнение указанных работ.

3.Определитесь с обеспечением необходимыми материалами (с учетом их стоимости) специалистов, занимающихся изготовлением миниатюр.

4.Решите вопрос с выделением (и необходимыми затратами для осуществления) оптимальной территории для размещения парка миниатюр.

5.Подготовьте краткое, убедительное обоснование идеи создания парка «Калужская область в миниатюре» (по аналогии: единого комплекса монастырей и храмов; города науки Обнинска).

4.«Создание французской мясной лавки»: организация доставки качественного свежего мяса и мясопродуктов.

Преимущества создания французской мясной лавки на территории Калужской области можно сформулировать следующим образом.

Продажа мясных продуктов высшего качества. Неукоснительное соблюдение всех норм контроля, подтверждение наивысшего качества продукта, безопасного и полезного для здоровья.

Постоянное расширение числа «верных» покупателей при повышении качества продукции.

Мясная лавка – это небольшой специализированный магазин. Его основное товар – качественное свежее (ни в коем случае не мороженное!) мясо.

Мясная лавка объединяет все виды деятельности, связанные с использованием мяса после убоя животных. Животные, поставляемые для мясной лавки – это, прежде всего КРС (крупный рогатый скот), свиньи, овцы, кролики и птица.

Мясник это специалист по мясу (от забоя животных до продажи конечного продукта клиенту). В его обязанности входит.

Сортировка и правильный выбор туш для предоставления клиенту качественного продукта.

Разделка мяса производится для любых блюд. Также продаются субпродукты, фарш, ветчина, сырокопчёные и сырые колбасы, готовые для жарки.

Клиентура таких магазинов – местные жители и жители близлежащих районов. Лавка может поставлять продукцию для ресторанов, кафе, столовых.

Сырье для разделки поступает из хозяйств, которые подтвердили свою приверженность жестким требованиям к качеству. Ассортимент всегда фиксирован. Осуществляется расфасовка продукции в ящики. Клиент заказывает мясо по телефону или через Интернет.

В качестве примера приведем содержания ящиков для типовой расфасовки говяжьей туши:

- 5 кг мяса для жарки: антрекот (спинная часть), стейк, ростбиф;
- 2,5 кг мяса для жарки: антрекот (спинная часть), стейк, ростбиф, 2,5 кг рубленого мяса (16 котлет по 150 г);
- 2,5 кг мяса для жарки: антрекот (спинная часть), стейк, ростбиф, 1,5 кг рубленого мяса (10 котлет по 150г), 1 кг мяса для бульона.

Контрольные вопросы.

1. Какова специфика мясного скотоводства в Калужской области?

2. Какова ценовая политика при реализации мяса (мясопродуктов) после убоя животных в регионе?

3. Каковы предпочтения жителей региона (включая московских «дачников») в потреблении мясной продукции?

4. Какими качествами должен обладать мясник, работающий в лавке?

5. Какими особенностями должен обладать ассортимент мясной продукции, предлагаемой клиентам региона?

Практические задания.

1. Подберите на территории Калужской области хозяйства, которые могут отвечать требованиям по регулярной поставке качественной мясной продукции

2. Ознакомьтесь с сетью ресторанов, кафе, столовых региона, выявите возможных потребителей мясной продукции лавки

3. Определитесь с кадровым обеспечением эффективной деятельности французской мясной лавки

4. Сформируйте примеры расфасовки мясной продукции для продажи (рекламный буклет)

5. Подготовьте краткое, убедительное обоснование идеи проекта «Создание французской мясной лавки».

5. «Народный центр пчеловодства»: реализация модели потребительской кооперации для повышения эффективности пчеловодства.

Повышение эффективности управления производственных процессов в пчеловодстве призвано обеспечить устойчивое развитие отрасли, насыщения внутреннего рынка доступными для населения высококачественными диетическими продуктами питания и природными лекарственными препаратами, а промышленности – сырьём.

Продукты пчеловодства обладают лечебными и диетическими свойствами, способствуют сохранению здоровья, обуславливает стабильный потребительский спрос населения, как на мед, так и другие продукты пчеловодства.

Важную роль пчеловодство играет в решении проблем поддержания адекватного уровня экосистем и окружающей среды, оказании услуг по опылению энтомофильных сельскохозяйственных культур, за счет чего значительно увеличивается их урожайность, а также, в обеспечении сырьем промышленности.

По данным Росстата, в последние три года наметились позитивные сдвиги в развитии отрасли. Прекратился спад и начался рост численности пчелиных семей в приусадебном секторе. Наблюдается тенденция роста продуктивности пчелиных семей, в результате чего в течение трех лет подряд возросли сборы товарного меда в стране.

Ставятся актуальные задачи поиска оптимальных форм экономических взаимоотношений и межхозяйственных связей, так как производство продуктов пчеловодства сосредоточено в малых формах хозяйствования: индивидуальные предприниматели, крестьянские (фермерские), личные подсобные и другие хозяйства населения, которые остро нуждаются в системах и механизмах обслуживания.

Малым формам хозяйствования особенно необходимы системы сбыта, снабжения, финансирования и др., которые учитывали бы потребности и специфику их развития.

Дальнейшая модернизация и рост производства, повышение занятости и доходов сельского населения, сглаживание социальной напряженности на селе невозможно без развития сельскохозяйственной потребительской кооперации, опирающейся на существенную поддержку со стороны государства, то есть без формирования системы государственно-кооперативного партнерства.

Контрольные вопросы.

1. Каковы направления развития сельскохозяйственной потребительской кооперации в сфере услуг, оказываемых отрасли пчеловодства?

2. Какие факторы влияют на эффективность деятельности сельскохозяйственных потребительских кооперативов в сфере услуг, оказываемых пчеловодству?

3. Каковы, по Вашему мнению, основные показатели по оценке эффективности деятельности отрасли пчеловодства?

4. Какие меры следует принять государству для поддержки малых форм хозяйствования и населения в отрасли пчеловодства?

5. Какие меры необходимо предпринять для нейтрализации внешних и внутренних угроз, влияющих на деятельность отрасли пчеловодства?

Практические задания.

1. Оцените современное состояние пчеловодства, как отрасли сельского хозяйства России, играющей важную роль в обеспечении продовольственной безопасности нашей страны и занятости населения, а также в сохранении биологического разнообразия.

2. Ознакомьтесь с характеристиками натурального меда, как ценнейшего натурального пищевого продукта, и других продуктов пчеловодства: маточное молочко, пчелиный яд, прополис и пр.

3. Изучите составляющие успешного решения проблемы замещения импорта в пчеловодстве (еще в 2012 году).

4. Сформируйте причины роста масштабов производства и сбыта всевозможных фальсификатов в пчеловодстве.

5. Подготовьте краткое, убедительное обоснование идеи проекта создания «Народного центра пчеловодства»: реализация модели потребительской кооперации для повышения эффективности пчеловодства.

6. «Америка в Калужской губернии», опыт первого в Российской Империи «Мальцевского промышленного округа»: фильм (контент ресурс), посвященный опыту социально-ориентированного менеджмента.

Одним из первых в российской истории универсальным промышленным районом, выступает «Мальцевский промышленный округ», который базировался на территориях нынешних Брянской и Калужской областей.

Основы промышленного района были заложены благодаря деятельности, осуществлявшейся при государственной поддержке, сподвижником Петра Великого – Демидовым Н.Н., который в 1755 году приступил к строительству заводов.

В 1820 году И.А. Мальцев выкупает демидовские заводы, и продолжает расширять свой бизнес на территориях расположенных на землях смежных уездов Орловской, Калужской и Смоленской губерний.

Вводятся в строй ряд стекольных фабрик, винокуренные заводы, предприятие по производству хрусталя. Продолжая расширять виды бизнеса, Мальцев организовывает кирпичные, канатные, маслобойные, сахароваренные, мукомольные производства.

Владения насчитывают 240 тыс. гектаров земли под лесами и сельскохозяйственными угодьями, десятки крупных фабрично-заводских предприятий и сотни вспомогательных мелкотоварных хозяйств, где производился весь ассортимент товаров необходимых населению территории.

Его сын С.И. Мальцев, реализуя идею «освобождения от иностранной зависимости», формирует новый технологический и социально-экономический уклад.

Для обеспечения развития российских железных дорог, в 1814 году, устраивается первое в стране рельсопрокатное дело.

На Людиновском заводе организована первая железопрокатная мастерская.

Впервые внедрены перфокарты, которые использовались в аналитических машинах и других механических изобретениях, его станки были оснащены счётными механизмами.

В 1870 году выпускается первый русский товарный паровоз. В 1858 году, впервые в России, производятся три парохода для осуществления судоходства на крупнейших речных бассейнах.

Установленные на Тульском оружейном заводе и петербургском заводе «Арсенал» паровые машины, а также винтовой двигатель для корвета «Воин», произведены в Людиново.

Было проложено также высокого качества шоссе длиною в 100 верст, связавшее главные центры мальцевского округа.

Результатом диверсификации деятельности Мальцевых, стало создание одного из первых в России универсальных промышленных районов. Промышленный округ располагал своими вотчинными заводами и фабриками, своей нормативно-правовой базой и деньгами, полицией и особой формой одежды для рабочих.

На его территории производилось все необходимое для жизни: строительные материалы, посуда, мебель, сельскохозяйственные продукты, напитки и т. п. Извне покупали только мануфактурные и колониальные товары.

Немирович-Данченко В. И. в работе «Америка в России» (1882 г.) писал о подъеме этого промышленного района: «Царство это является оазисом среди окружающего бездорожья и бескормицы. Тут работают более ста заводов и фабрик, на десятках образцовых ферм обрабатывается земля.

Тут люди пробуравили землю и, как черви в орехе, копошатся в ней, вынося на свет Божий сея скрытые богатства. Отсюда добрая часть нашего отечества снабжается стеклом, фаянсом, железом, сталью, паровозами, вагонами, рельсами, паркетами, всевозможными машинами, земледельческими орудиями. Здесь нет роскоши и излишеств, – нет и нищеты, нет и голодовок».

К 1875 году в «Мальцевский промышленный округ» входили до сотни заводов, фабрик, мельниц, лесопилок и предприятий малых форм хозяйствования.

Кроме выпуска уникального оборудования, осуществлялась добыча сырья и топлива, производство товаров широкого потребления. На территории

округа развернута своя торговая сеть, снабжавшаяся товарами от собственных предприятий, полностью обеспечивавшая потребности в муке, ткани, пиве, водке, иных продовольственных и непродовольственных группах товаров. За пределами округа были учреждены торговые дома со служащими в разных городах Российской империи.

Перечень городов, в которых реализовывалась мальцевская продукция, достаточно обширен: Петербург, Москва, Киев, Одесса, Ростов-на-Дону, Нижний Новгород и другие.

Сформирована кредитная система, удовлетворявшая потребности населения, как в потребительских кредитах, так и в ресурсах на жилищное строительство. Последнее осуществлялось для рабочих и служащих компании в рассрочку, по льготным ценам. Предпочтение отдавалось небольшим каменным домам с прилегающим земельным участком для занятия садоводством и огородничеством. Топливом жилье обеспечивалось бесплатно.

Показательно, что первый в России частный телеграф с телеграфной линией, протяженностью свыше трехсот верст, открыт С.И. Мальцевым в 1871 году. Активно развивалась инфраструктура универсального промышленного района. Мальцевы занимались строительством дорог, возведением церквей, мостов, плотин, шлюзов, водохранилищ.

Осуществлено строительство сети благоустроенных школ и домов общественного призрения. Отстроено техническое училище. Сформированная система образования обеспечила поголовную грамотность населения округа.

Кадровая политика на предприятиях строилась на балансе частного богатства и общественного благосостояния. Рабочие и служащие промышленного района, с подачи владельцев компании, были уверены в том, что они, пусть в малой доле, но являются хозяевами предприятий.

Это находило реальное подтверждение, когда проявившие свою энергию и активность в деле рабочие, назначались управляющими заводов, а мастеровые со своими проблемами могли обратиться напрямую к владельцам.

Рабочий день на предприятиях округа составлял 10–12 часов, более того, на сложных работах устанавливался 8-часовой рабочий день, в то время как на других российских предприятиях он длился до 16 часов. Расценки заработной платы в мальцевском промышленном районе были доведены до возможного максимума и превосходили среднюю норму потребностей семей рабочих и служащих.

Положительный опыт деятельности одного из первых в Российской Империи универсального промышленного района полезен для разработки и реализации региональной политики в современных субъектах федерации. Тем более, что на территории бывшего промышленного округа формируется особая экономическая зона (ОЭЗ) «Калуга».

Контрольные вопросы.

1. Какие объекты «Мальцевского промышленного округа», следует представить в сюжете фильма (контент ресурсе)?

2. Какие объекты бывшего промышленного округа и формирующейся особой экономической зоны «Калуга» целесообразно сравнить?

3. Какой опыт социально-ориентированного менеджмента «Мальцевского промышленного округа» следует представить?

4. В какой мере актуален девиз Мальцева «освобождения от иностранной зависимости» в условиях современной политики замещения импорта?

5. В какой мере актуальны подходы к обеспечению уровня жизни тружеников на территории «Мальцевского промышленного округа» для современной Калужской области?

Практические задания.

1. Исследуйте современные понятия «социальный тонус», «мозговой штурм», «менеджмент человеческих отношений», «диверсификация предпринимательской деятельности» с позиций применения в «Мальцевском промышленном округе».

2. Ознакомьтесь с подходами по решению социально-экономических проблем наёмных рабочих (оплата труда, обеспечение жильем и коммунальными услугами и пр.) в «Мальцевском промышленном округе». Сравните с современными условиями.

3. Определитесь с инновационной составляющей «Мальцевского промышленного округа» и ОЭЗ «Калуга». Проведите сравнение подходов.

4. Сравните подходы к осуществлению государственно-частного партнёрства в «Мальцевском промышленном округе» и ОЭЗ «Калуга».

5. Подготовьте краткое, убедительное обоснование идеи фильма (контент ресурса) для проекта «Америка в Калужской губернии», опыт первого в Российской Империи «Мальцевского промышленного округа».

7. «Экспериментальная археология», постройка древнерусского укрепленного городка: практический подход к исследованию забытых технологий и методов (создание туристического объекта).

С течением времени многие навыки и технологии утрачиваются. Экспериментальная археология использует практический подход к исследованию забытых технологий и методов, а не только теоретические модели, гипотезы

Приходится полагаться на археологические изыскания и старинные рукописи при фактическом воспроизведении прошлого. Цель постройка древнерусского укрепленного городка состоит в создании совершенно нового объекта, как целого проекта.

Для возведения древнерусского укрепленного городка используются старинные методы строительства и материалы. При этом сохраняется целостность архитектурных подходов Древней Руси.

Сам процесс возведения городка имеет глубокий социальный и коммерческий смысл. Идея ведения строительства старинными методами с применением инструментов, материалов, механизмов той эпохи сама по себе привлекательна для туристов.

Она еще более притягательна с расширением проекции туристического объекта. Не просто строить, но турист живет в Древней Руси.

Деятельность основывается на работах исследователей, посвятивших себя этой теме. Активно привлекаются в качестве экспертов археологи, историки, реставраторы и другие специалисты. Изучаются, с целью практического использования, старинная техника, искусство, а также технологии производства текстиля, красок на натуральных элементах, вязания, керамики и т.д.

Воспроизводятся в повседневной жизни культурные различные элементы, связанные с данной археологической темой. Создаются и реализуются продукты и товары, относящиеся к старинной эпохе.

Приехав на современном экскурсионном автобусе на территорию строительства городка, турист погружается в жизнь Древней Руси.

Может сам поработать в кузнице и за гончарным кругом, в кожевенной мастерской или за ткацким станком. Принять участие в обтесывании, подъеме и укладке камней и бревен в строения городка.

Все это осуществляется только по старинным технологиям и при консультации гидов, которые и одеждой и поведением напоминают представителей Древней Руси.

Сохраняется сам дух древности. Если это сувенирный магазин, то он размещен в помещении, стилизованном под старинную светлицу. Незаконченность и лаконизм помещения служат главным средством выразительности. Стилизация выступает главным средством выражения идеи.

Маркетинговым ходом, обеспечивающим продажу сувениров, является огромная русская печь, в которой поддерживается огонь поленьями. Психологически невозможно преодолеть желание приобрести какую-либо безделицу в память о посещении древнего жилища россиян.

Не менее оригинально должная быть решена проблема с питанием туристов. Недопустимо создание пункта быстрого питания, так как теряется

прелесть сформулированной идеи и, как думается, дополнительная прибыль. Развитием идеи должно выступать создание старинного русского трактира со всеми атрибутами. Столы, стулья, скамьи, посуда, вилки, ножи и весь другой антураж выполнены в мастерских укрепленного городка, и в его духе.

Разумеется, блюда и напитки, подаваемые туристам за тяжелыми, словно выполненными из одного многовекового дерева столами, изготовлены по старинным рецептам.

Отказаться попробовать старинную рецептуру, или засомневаться в ее подлинности, столующимся туристам не позволяет сама созданная атмосфера.

Объект может стать местом паломничества молодежи и студентов всей страны. Здесь они смогут подработать в старинных мастерских, просто пообщаться, отдохнуть, неукоснительно соблюдая правила установленной игры, или бизнеса, по реконструкции древнего образа жизни.

Расширить горизонты многогранности объекта индустрии туризма и развлечений, могут активно проводимые археологические раскопки.

Туристы получат с их помощью возможность совершить экскурс в историю своей страны, а также ознакомиться в режиме реального времени с работой археологов и подлинными свидетельствами древней истории страны.

Сложно определить полноту мультипликативного эффекта в широком понимании: и как успеха коммерческого, и как успеха в деле воспитания патриотов своей страны, реально прикоснувшихся к страницам ее истории.

Контрольные вопросы.

1. Какие объекты следует разместить на территории городка?
2. Какие промыслы и ремесла процветали на территории региона?
3. Какой древние игры, праздники могут быть реализованы в сюжетах мероприятий городка?
4. Какие мероприятия, связанные с идеей проекта, могут представлять наибольший интерес для молодежи?
5. Какие странные рецепты русской кухни могут быть использованы для питания туристов?

Практические задания.

1. Подберите на территории Калужской области наиболее привлекательные места для размещения строительной площадки проекта
2. Ознакомьтесь с результатами современных исследований археологов Калужской области.
3. Определитесь с возможностями и перспективами совместного развития объектов «строительство укрепленного городка» и ведение археологических раскопок.
4. Определите перечень историко-культурных объектов, посещение которых могло бы продолжить процесс «погружения в жизнь Древней Руси» на территории региона.
5. Подготовьте краткое, убедительное обоснование идеи проекта «Экспериментальная археология», постройка древнерусского укрепленного городка.

7.2. Определение целевого рынка: сегментирование аудитории при проведении пиар компании проекта

Практики, достаточно активно занимающиеся краудфандингом, выделяют следующие типы бекеров, при условии, что под этим термином понимается спонсор, то есть человек, отдающий что-либо другому человеку, называемому реципиентом.

Деление осуществляется в зависимости от целей, интересов, финансового положения (статуса), страны, пола, и так далее.

«Случайные бекеры»

Это бекеры, которые случайно натолкнулись на проект. Им понравилось видео или сам продукт, и они поддержали проект. Вложив деньги, они следят за ним, читают новости и рассылки. Их нельзя сбрасывать со счетов, потому что если что-то пойдет не так — они первыми снизят свои ставки или и вовсе заберут деньги. Кроме того, они могут участвовать в финальном рывке, если мотивация к этому будет достаточно велика.

«Активные бекеры»

Они ищут интересные проекты, и активно участвуют в их поддержке.

Для некоторых бекеров поддержка проектов превращается в азарт и в некотором роде состязание с другими активными бекерами. Они, иногда помогают распространить информацию о проекте, интенсивно общаются в комментариях к проектам, помогая разработчику показать все его плюсы, зачастую становятся ядром сообщества проекта.

«Евангелисты»

Именно эти бекеры помогают распространить информацию о проекте, обзванивают своих друзей и знакомых, пишут е-мейлы малознакомым людям в своих контактах. Они же могут помогать с переводами на другие языки, проверкой орфографии и грамматики или находить контакты с большими специализированными порталами. Шутливое причисление их к лику святых связано с тем, что именно благодаря таким бекерам проекты собирают необходимые суммы, ведь очень часто команды проектов за всю кампанию не получают освещение в прессе или не имеют средств даже на небольшую рекламу или оплату услуг PR-агентства.

«Крауд ангелы» («мини бизнес ангелы»)

Это обеспеченные люди, которые могут поддержать даже не особо интересный лично им проект, и которые мощно поддерживают понравившиеся им проекты (наиболее распространенный случай). Их деятельность бывает двух типов: поддержка и страховка.

«Микро предприниматели»

Эти бекеры в основном преследуют корыстные цели, когда поддерживают проект. В основном это проекты, в которых бекеры получают копию продукта со значительной скидкой.

«Коллекционеры»

Это бекеры, которые чем-то схожи с донорами крови, сдающими кровь и собирающими значки, ленточки и нашивки. Причины, безусловно, совершенно благородные и бескорыстные, просто для многих получать материальное подтверждение свершенного добра делает это добро еще приятнее.

«Бекеры последних дней»

Это — самые нетерпеливые бекеры, которые хотят все сразу и желательно прямо сейчас. Поэтому они не поддерживают проекты на начальных стадиях, чтобы не изнурять себя длительным ожиданием в течение месяца, а то и двух. Вместо этого, они пользуются функционалом поиска по «скоро заканчивающимся» проектам. В эту рубрику попадают все проекты, до окончания которых остается 48-72 часа (в зависимости от площадки). Таким образом, эта категория бекеров ищет интересные им проекты, которые скоро закончатся и где они могут получить что-то ценное или приятное: приз, копию игры, книгу и так далее.

«Сомневающиеся»

Это бекеры, которые не прочь поддержать проект, но еще не уверены. С одной стороны им интересен проект, с другой что-то их удерживает. Тут пре-

пятствия бывают двух типов: неуверенность в краудфандинге, как таковом и что-то настораживает их в самом проекте. Для сомневающихся следует заранее продумать план обновлений и новостей, которые показывает развитие проекта и ведущуюся работу над ним.

«Требователи»

Эти люди не бекеры, шансов на то, что они станут вашими бекерами, очень мало. Однако, они пишут письма ультимативного содержания, где обещают поддержать проект.

«Собаки на сене»

Это не бекеры, однако, они активно участвуют в жизни краудфандинга вне этих площадок – на форумах, в группах и блогах. Эти люди занимаются очень важным, по их мнению, делом: они проповедуют тезис о том, что краудфандинг – это зло. Главное, ни в коем случае не опускайтесь до их уровня: оставайтесь вежливыми и корректными, даже если вы блокируете этого человека пожизненно.

«Антибекеры»

Это самый неприятный для авторов тип бекеров – вредители. Они вносят минимальную сумму (обычно $1) с одной целью: троллить в комментариях к проекту. Ни в коем случае не поддавайтесь на провокации: как только вы заподозрили, что это – тролль, сделайте этому человеку одно предупреждение и, если это не помогло, незамедлительно просите помощи у администрации.

При изучении подраздела целесообразно напомнить некоторые положения из финансового менеджмента, касающиеся финансовых концепций.

Финансовую концепцию можно определить как систему основных понятий, на которых базируется теория финансов. Финансовая концепция в известной мере зависит от цели и задач, которые определил для себя в качестве приоритетных конкретный хозяйствующий субъект.

Так концепция стоимости капитала состоит в том, что практически не существует бесплатных источников финансирования, причем мобилизация и обслуживание того или иного источника обходится компании не одинаково. Для собственного капитала издержками по его обслуживанию являются дивиденды, в то время как за заемные средства организация платит проценты за кредит.

Иными словами, во-первых, каждый источник финансирования имеет свою стоимость в виде относительных расходов, которые компания вынуждена нести за пользование им, и, во-вторых, значения стоимости различных источников в принципе не являются независимыми. Эту характеристику необходимо учитывать, анализируя целесообразность принятия того или иного решения.

В условиях рыночной экономики большинство компаний в той или иной степени связано с рынками капитала, на которых можно найти дополнительные источники финансирования, получить некоторый спекулятивный доход, сформировать инвестиционный портфель для поддержания платежеспособности и др.

Применение концепции стоимости капитала позволяет определить общую сумму средств, которую организация заплатит за пользование определенным объемом финансовых ресурсов. Стоимость капитала показывает минимальный уровень дохода, которым должна располагать организация для покрытия затрат, связанных с использованием собственных и заемных средств и обеспечением безубыточности.

Расчет величины стоимости капитала позволяет:

- оптимизировать структуру капитала, и минимизировать его стоимость;
- экономически обосновать инвестиционные проекты;
- принимать обоснованные решения при выборе альтернативных источников финансирования деятельности;
- оценить рыночную стоимость организации.

Принятие решений и выбор поведения на рынке капитала, равно как и активность операций, тесно связаны с концепцией эффективности рынка, под которой понимается уровень его информационной насыщенности и доступности информации участникам рынка.

Концепция основана на утверждении того, что текущая цена финансовых активов полностью отражает общедоступную информацию, касающуюся экономических факторов, влияние которых может отразиться на будущей стоимости активов.

Все хозяйствующие субъекты в условиях рыночной экономики в той или иной мере связаны с рынком капитала. Если крупные организации чаще всего выступают на рынке капитала в качестве инвестора или кредитора, то организации малого бизнеса зачастую выступают заемщиками денежных средств для осуществления краткосрочных инвестиционных решений. Принятие управленческих решений и выбор поведения организации на рынке капитала зависят от эффективности рынка. Под эффективностью здесь понимается информационная эффективность, т.е. эффективный рынок - это такой рынок, в ценах которого находит отражение вся известная информация о ситуации на рынке.

Информационная эффективность рынка достигается при условии, если:

- информация равнодоступна всем участникам рынка, а ее получение не связано с какими-либо затратами;
- полностью отсутствуют транзакционные затраты, налоги и другие препятствия совершению сделок;
- имеется большое число покупателей и продавцов, вследствие чего действия каждого продавца или покупателя не влияют на цену отдельных ценных бумаг;
- все участники рынка действуют рационально, стремясь максимизировать ожидаемую выгоду.

Однако в реальной жизни эти условия не могут быть выполнены ни на одном рынке, поэтому различают идеальную и экономическую информационную эффективность рынков.

На экономически эффективном рынке цены не могут немедленно реагировать на поступление новой информации, а при условии исключения информационных и транзакционных издержек на таком рынке невозможно получить сверхдоходы.

Концепция асимметричной информации тесно связана с концепцией эффективности рынка капитала. Смысл ее состоит в том, что отдельные категории лиц могут владеть информацией, недоступной всем участникам рынка в равной мере. Именно эта концепция объясняет существование рынка, ибо каждый его участник надеется, что та информация, которой он располагает, возможно, не известна его конкурентам, а, следовательно, он может принять эффективное решение.

7.3. Выбор платформы краудфандинга для удачной реализации проекта

Как уже отмечалось в исследовании, для предпринимательства краудфандинг не только можно, но и нужно использовать. Однако прежде чем подавать документы на одну из платформ необходимо совершить ряд подготовительных мер:

Определить целевой рынок, а также понять для начала для себя кто получит выгоду от вашего выхода на рынок.

Подготовить небольшой план, включающий в себя описание вашей идеи. Постарайтесь чтобы идея и история ее создания была красивой: люди любят правдивые и красивые истории.

Подготовьте ответы на возможные вопросы, которые могут возникнуть в процессе у людей, собирающихся пожертвовать вам свои деньги.

Раскрытие информации по вашему проекту также достаточно значимый пункт.

Выберите платформу для размещения кампании: присмотритесь к давно существующим и качественно выполненным проектам.

Страна проведения.

Первое что стоит рассмотреть это выбор платформы в России или за рубежом, это зависит от того, в какой стране планируете оперировать после сбора средств.

Условия для запуска в России.

Представить документ, удостоверяющий личность и адрес постоянной регистрации. Иметь действующий счет в банке, кредитную или дебетовую карту. Быть гражданином РФ старше 18 лет.

Условия для запуска за рубежом (на примере Кикстартера)

Юридический адрес. Зарегистрированную компанию на этот адрес. Открыть Amazon Payments Account на эту компанию. Иметь банковский счет в стране запуска. Иметь в команде резидента страны старше 18 лет с выданным водительским удостоверением, номером социального страхования, адресом

проживания и номером телефона. Как правило, такая подготовка происходит через посредника, который в свою очередь, берет дополнительную комиссию.

Модели сбора средств.

При выборе платформы необходимо отталкиваться от того с какой моделью сбора средств она работает:

«Все или ничего (ВиН)» (All or Nothing)

Средства переводятся, если достигается установленная финансовая цель. Если цель не достигнута, то деньги возвращаются спонсорам.

«Оставить все (ОВ)» (Keep what you Raised)

Собранные средства переводятся, вне зависимости от того, была ли достигнута цель или нет. Как правило, работает вместе с моделью переломного момента.

«Переломный момент (ПМ)» ()Tipping Point

Собранные средства переводятся, после преодоления переломного момента.

«Свободная цена (СЦ)» (Free donations)

Доноры сами определяют цену уже созданного продукта, такого как аудиозапись или книга.

«Вечное финансирование (ВФ)» (InDemand)

Бесконечная модель. При которой финансирование переходит в этап финансирования деятельности, предварительных заказов и привлечения клиентов.

«Подписка»

Вы указываете свои реквизиты, и финансирование осуществляется в режиме «автоплатежа». Такая модель, чаще всего используется для благотворительности.

Категория проекта

Существует много различных названий для той или иной категории. Видео. Фотография. Определите, под какую категорию попадает ваш проект, и убедитесь, что она присутствует на платформе.

Правила

Убедитесь, что ваш проект не попадает в список запрещенных направлений

Проекты, противоречащие законодательству Российской Федерации

Проекты, противоречащие законодательству Российской Федерации

Проекты, размещенные на аналогичном ресурсе

Проекты, связанные с политической деятельностью

Проекты, связанные с религиозной деятельностью

Алкогольная продукция (запрещена в качестве вознаграждения)

Товары для детей

Предметы личной гигиены

Конкурсы (вступительные взносы, денежные призы для поощрения вашего проекта и т. д.)

Косметика

Купоны, скидки, подарочные карты и сертификаты

Наркотики, вещества их содержащие, табак и т. д.

Электронное оборудование для слежения

Энергетические напитки

Фитнес-программы

Материальное вознаграждение (часть собственности, доля от прибыли, выплаты и т д.)

Оружие (огнестрельное, холодное и другое)

Медицинские препараты

PR-поддержка

Предметы, не связанные напрямую с проектом или его создателем

Многоуровневый маркетинг и «пирамиды»

Пищевые добавки, БАДы

Материалы, оскорбляющие других пользователей (разжигание расовых, национальных, этнических, религиозных и политических конфликтов и другое проявление ненависти)

Проекты в поддержку или против политических кандидатов

Порнография

Лотереи и тотализаторы

Обучающие материалы по самоусовершенствованию

Дата запуска и сроки проведения

30 дней

Платформы позволяют проводить кампанию до 90 дней, но это слишком долгий марафон, установите 30 дней в качестве длительности кампании и активность на протяжении всей кампании будет выше.

«Сезонность»

Для некоторых проектов актуальна «сезонность», например для летней обуви или одежды, где стоит рассчитать сроки проведения кампанию с учетом доставки товара первым бекерам.

Расчет бюджета

Для большей наглядности и прозрачности проекта - подробно распишите, на что пойдет собранная сумма, составьте смету проекта и укажите по пунктам, что вам требуется

Возможно, вы найдете человека, который возьмет на себя некоторые пункты и поможет безвозмездно.

Бюджет

Стоит изначально просчитать стоимость производства от концепта до релиза.

Лучше собирать минимально необходимую сумму на реализацию проекта. Помните, вы всегда можете собрать больше, чем заявляете, а при этом еще и показать, что у вас есть сверх цели и задачи.

Людям нравятся амбициозные проекты. Особенно это актуально для площадок с моделью «Все или ничего». Здесь к месту приходится пословица «Разделяй и властвуй»

Если есть возможность, сразу запаситесь некоторым количеством первой партии. Таким образом, вы подстрахуете себя от полнейшего провала, когда продукт вообще не «выходит в свет».

Вознаграждения

Часто проекты сталкиваются с тем, что, даже собрав заявленную сумму, вынуждены влезать в долги или искать средства из собственного кармана, что бы выполнить обязательства перед спонсорами.

Для начала лучше сразу указать, кто оплачивает пересылку вознаграждений – вы или получатель.

Во вторых продумайте упаковку и способы пересылки товара, спонсоры могут оказаться из разных уголков планеты и надо быть готовым к этому.

Автоматизация отправки – этот вопрос не возникает, если вас поддержали 100 человек. Для сотни человек вполне можно вручную собрать посылки и наклеить марки. А для большего количества необходимо искать способ автоматизации этого ужасного процесса

Налоги

Налог НДФЛ на физическое лицо составит 13% от суммы, оставшейся после комиссии краудфандинговой платформы. Для юридического лица возможна ставка в 6% по УСН.

Реклама

Площадка помогает вам собрать деньги, но спонсоров вы должны искать сами. Работа с прессой, публикации и продвижение проекта все это тоже требует денег.

Также в этот пункт включено оформление проекта - оплата дизайнера, фотографии и съемка ролика.

Все это приходиться на личный карман автора проекта, поэтому если вы хотите вернуть эти траты – заложите их в сумму проекта.

Подушка

Всегда возникают незапланированные траты и форс-мажорные ситуации, что бы это не стало препятствием на вашем пути стоит подстраховать себя и свой проект небольшой суммой.

Комиссия

Платформы существуют на проценты с проектов. В большинстве своем краудфандинговые площадки берут 5% от собранной суммы.

В редких случаях комиссия может составлять 10%, например, когда проект запущен по модели «Оставить все». Уточните этот момент заранее.

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Название

Названию стоит уделить отдельное внимание, будьте конкретны - придумайте бренд, а так же, не пишите описание проекта в его названии. Не стоит делать очень длинные названия, что бы оно полностью поместилось на странице проектов, используйте не более 50 символов.

Питч

Сначала напишите небольшой питч проекта (описание на странице проектов), постарайтесь вкратце изложить всю суть проекта и при этом уложится в 80–120 символов.

Полное описание

Лозунг «поддержите проект» сводиться к репосту, лайкам и распространению информации, указывайте конкретно, что необходимо перевести деньги, не бойтесь просить.

Не пишите большой и однообразный текст, разбивайте их на параграфы, разбавляйте фотографиями, описанием о команде, иллюстрациями и инфографикой.

Изображения

Используйте формат .PNG и .JPG для изображений, и .GIF для создания небольшой анимации на странице проекта. Не забывайте также о размерах - слишком большие или маленькие изображения будут искажаться, для нейтрализации проблем с отображением ваших изображений на странице проекта, ознакомьтесь с рекомендуемыми размерами под оформление файлов.

Команда

Представьте команду, укажите, за что отвечает человек в проекте, о профессиональных навыках и личных достижениях в отдельности. Постарайтесь сделать это кратко.

При возможности добавьте социальные аккаунты Вконтакте, facebook, twitter и другие.

Будьте открыты, спонсоры просто хотят знать, что перед ними действительно та честная команда, которая реализует идею.

Вознаграждения

Не делайте много наград, ограничьтесь дюжиной хороших наград за адекватную цену и ориентируйтесь на небольшие взносы, на примере Кикстартера самая популярная награда $25 (порядка 20% от остальных взносов).

Награда за внос. Доля от остальных взносов.

Создавайте искусственный ажиотаж – награды, выпущенные ограниченным тиражом, разбираются намного быстрее. А также не забывайте и об эксклюзивных наградах, которые нельзя будет купить кроме как во время кампании.

Отложенные цели

Достигнутая цель. Следующая цель. Скрытая цель.

Разделите проект на части и собирайте поэтапно, вводя новые возможности по ходу сбора. Не раскрывайте все карты, скрывайте от глаз самые амбициозные идеи, это лишний раз подогреет интерес к проекту и заинтригует людей узнать, что за ними скрывается.

Календарь

Получая деньги, вы обязаны информировать спонсора, как и когда проект сможет реализоваться. Спонсор закономерно хочет знать, куда пошли его инвестиции, и когда они будут преобразованы в конечную цель проекта. Представь-

те на графике, на каком этапе сейчас находится проект, распишите на 3–4 месяца, когда состоится релиз продукта, отправка первой партии и получение посылки первым спонсорам

Руководства от краудфандинговых платформ

Руководства располагают всей необходимой информацией для достижения успеха в проведении кампании: обязательства, оформление, а также продвижение и обновления проекта, и многое другое.

7.4. «Народное» финансирование: обоснование суммы, сроков, гарантий

Для начала, продемонстрируем примеры новых проектов, с указанием цели и поступивших средств.

Название	Цель
Гроза – научный эксперимент по изучению явления молнии	1500000 руб.
«Прогеры»: детская настолка про алгоритмы и программирование	300000 руб.
Постройка офисных площадей в Бизнес центре "Елисей"	50000000 руб.
Сны	315000 руб.
Вернем власть народу! Создадим народную церебральную сеть	100000 руб.
Форма для глазуньи "Teddy Bear"	120000 руб.
Скальтек	13000000 руб.
История математики	868264 руб.
SunDeck	2900000 руб.
Светлая лыжня	400000 руб.

Лучшие проекты за сегодня

Название	Собрано сегодня
UNISHIFT — рюкзак нового поколения	15400 руб.
«Прогеры»: детская настолка про алгоритмы и программирование	2322 руб.
Съемка клипа на рок - версию песни "Прекрасное далеко"	2300 руб
Художественный фильм «Воронеж: 13 июня 1942»	200 руб.

Проекты, которые близки к цели

Название	Проценты
Подарим лето детям из многодетных семей	93%
Короткометражный фильм «100 рублей на мечту»	42%
Самый северный город Земли	17%
«Колчан» – повседневная сумка. Стильная, лёгкая, ультратонкая	14%
Crook Stars Кофейня	13%

Последний день

Название	Собрано
Магия Есенина	0 руб. из 1198743 руб.
Капсульный отель нового формата "EcoSonne"	100 руб. из 1198000 руб.
Фестиваль воздушных шаров в Иркутске	600 руб. из 270000 руб.
«Помоги мне» – проект взаимопомощи автолюбителей	250 руб. из 620000 руб.

Рассматривая краудфандинг как источник финансирования социального предпринимательства, целесообразно:

Подробно расписать свою кампанию по всем подробностям - даты обновлений, площадки для дополнительной рекламы.

Знать типы «бекеров» и учесть это в системе наград, чтоб привлечь их всех.

Изучить подводные камни платежных систем. Например, чтобы через PayPal получать деньги для физического лица, нужно заключать отдельное соглашение.

Обязательно надо разместить на своей странице наиподробнейшие инструкции о том, как перевести деньги через платежные системы на ваш проект. Технические сложности отбивают часть аудитории.

Нанять отдельного человека, который будет делать опросы и приглашения во Вконтакте. На примере этой кампании вы заплатите человеку на фуллтайме за 1 месяц 30 тысяч, а он принесет вам аудиторию на 90 тысяч рублей.

Не делать платной рекламы у рекламных агентств, это неэффективно. Покупка баннеров - тоже. Надо напрямую работать с аудиторией.

Быть честным. Если будете кривить душой – это, скорее всего, распознают. Подорванное доверие может подорвать и вашу кампанию. Есть сложности - не стесняйтесь говорить о них честно. Успешное решение проблем, возникших в процессе кампании, даст вам дополнительные очки в глазах аудитории.

Делать весь проект стильно – одна гамма картинок, качественный ролик, единый визуальный ряд.

Подготовить промо-ролик с обращением на ютубе.

Продумать фишку проекта, которая могла бы стать информационным поводом.

7.5. Разработка системы вознаграждений проекта

Эксперты, изучающие краудфандинговые проекты, особое внимание уделяют описанию и предлагаемым системам вознаграждений. Отслеживая жизненный цикл реализации реальных проектов, они определили основные допускаемые ошибки.

Принципиально неверное восприятие вознаграждений.

Это вопрос глубинного понятия краудфандинга. В России понятие «краудфандинг», еще в новинку, и многим напоминает «кассу взаимопомощи». Такие люди ассоциируют краудфандинг с видом благотворительности, не осознавая, что здесь как раз обе стороны преследуют свои меркантильные интересы: автор хочет денег, спонсор и бекер хотят материальных и нематериальных благ от автора.

Но краудфандинг – хоть и народное финансирование, но все же не безвозмездное. Не понимая этого, многие авторы считают, что их великолепную идею люди должны поддержать просто так (и это случается достаточно часто). Это самая большая ошибка.

Краудфандинг, при всей его правильности не может противопоставлять себя социально-экономическим устоям. Мир материален и строится на товарно-денежных отношениях. И если нет товара, востребованных услуг, вознаграждения, то не будет и финансовых вложений. Это нужно понимать в первую очередь при разработке системы вознаграждений своего проекта.

Слишком много пустых «спасибо»

Стремление получить средства на проект понятно, но следует понимать, что часть денег уйдет на вознаграждения спонсорам. При этом, чем больше сумма, тем сложнее ее собрать, но сумма увеличивается как раз за счет включения в нее затрат на вознаграждения.

Реально многие авторы включают в ступени системы вознаграждений одни и те же, пустые слова благодарности. То есть спонсор жертвует какую-либо сумму, и за нее однообразное «спасибо». Нельзя при увеличении суммы поддержки просто подбирать синонимы одному слову. Рекомендуется использовать «спасибо» один раз, а дальше, целесообразно придумать что-то интерес-

ное. Главное – арифметическая прогрессия в вознаграждениях, а не абсолютное однообразие.

Ненужные, неинтересные, бесполезные вознаграждения.

Непродуманность вознаграждений ведет к отторжению проекта со стороны спонсоров. Спонсор хочет получить что-то уникальное, эксклюзивное, то, что он не сможет купить в обычном интенет-магазине, что-то такое, чего, кроме вас, ему больше никто не предложит. Если вознаграждений, связанных непосредственно с вашим проектом, набирается не так много, не имеет смысла выдумывать их.

Пример: Вся система вознаграждений может состоять всего из трех пунктов. 75 рублей – спасибо, 150 рублей – электронная версия книги, 250 рублей – благодарность в книге и на всех ресурсах автора, который реально оценил свой труд, разбил нужную сумму на лимитированные вознаграждения.

Не имеет смысла вводить бекеров в заблуждение, оставайтесь честны с ними, и всегда старайтесь абстрагироваться от своего авторства и реально взглянуть на вещи – готовы ли вы заплатить 1000 (100, 200, 5000) рублей за то, что сами предлагаете.

Неправильная градация системы вознаграждений

Речь о шагах вознаграждений. Людям проще расставаться с мелкими суммами. Так что, поставив крупные шаги, вы рискуете потерять людей, которые бы пожертвовали вам свои 500 рублей, , а с тысячей им расставаться уже сложнее.

Поставить большие суммы вознаграждений вы сможете всегда, можно делать это вплоть до суммы сбора, а вот забыть про мелких спонсоров —значит обречь себя на неудачу.

Лучшее вознаграждение – сам продукт

Все просто и понятно, ваш проект имеет своей конечной целью что-то. И вот спонсорам, очень хочется этим чем-то обладать. И хорошо, если им дают такую возможность, не в последних ступенях вознаграждений.

Именно наличие конечного продукта в списке вознаграждений существенно повышает шансы проекта на успех. При этом все последующие за продуктом ступени вознаграждений могут включать в себя либо N-ное количество продукта, либо его модернизированные (с эксклюзивным тиснением, например) версии.

Маркетинговая хитрость: на первой неделе после запуска сделайте вознаграждение для «ранних пташек», когда первые спонсоры получают необычные и приятные подарки.

Система вознаграждений – точно такая же важная часть проекта, как и его идея, и оформление. Если ее нет – добиться успеха невозможно.

Глоссарий

«Автоматизированные котировки Национальной ассоциации дилеров по ценным бумагам» («НАСДАК»). Автоматизированная информационная система, обеспечивающая брокеров и дилеров внебиржевыми котировками цен по приблизительно 5000 ценным бумагам, наиболее активно обращающимся на рынке.

Акционерный капитал. Владение акциями, находящимися в активах корпорации.

Американская фондовая биржа. Одна из ведущих фондовых бирж в Соединенных Штатах. В основном состоит из акций и облигаций небольших и средних компаний в отличие от Нью-Йоркской фондовой биржи, на которой котируются акции крупных корпораций.

Антитрестовское законодательство. Политика или действия, имеющие своей целью ограничение на рынке власти монополий.

Бекер. Спонсор – человек, отдающий что-либо другому человеку, называемому реципиентом.

Благотворительное финансирование – это относиться к проектам, с помощью которых собирают деньги для реализации социальных, экологических идей. Участники инвестируют свои средства без каких-либо финансовых обязательств к организатору сбора.

Бюджетный избыток. Сумма, на которую каждый год государственные доходы превышают государственные расходы.

Валовой внутренний продукт. Общая стоимость продукции, дохода или расходов той или иной страны, произведенных в пределах ее физических границ.

Валовой доход. Платежи, полученные предприятиями от продажи товаров и услуг.

Валютный курс. Ставка или цена, по которой валюта одной страны обменивается на валюту другой страны.

Венчурный (рисковый) капитал. Инвестиции в новое, в целом, возможно, рискованное предприятие.

Взаимный фонд (инвестиционный фонд открытого типа). Инвестиционная компания, постоянно предлагающая новые акции и по требованию держателя выкупающая назад свои акции, а также использующая свой капитал для инвестирования в диверсифицированные ценные бумаги других компаний.

Деньги собираются с граждан и от их имени вкладываются в различные портфели акций.

Вложение в ценные бумаги. Покупка ценной бумаги, такой как акция или облигация.

Внебиржевой. Фигуральный термин для средств торговли ценными бумагами, не зарегистрированными на организованной бирже, такой как Нью-Йоркская фондовая биржа. Внебиржевая торговля осуществляется фирмами, сочетающими в себе функции брокера и дилера, которые общаются по телефону и через компьютерные сети.

Гарантирование цен. Федеральная помощь, предоставляемая фермерам, чтобы помочь им справиться с такими неблагоприятными факторами, как непогода и перепроизводство.

Демпинг. Согласно законодательству США, продажа товаров, экспортируемых в Соединенные Штаты по ценам «ниже справедливой рыночной стоимости», когда подобная продажа наносит материальный ущерб или представляет собой угрозу нанесения материального ущерба производителям подобных товаров в Соединенных Штатах.

Денежная масса. Сумма денег (монеты, бумажная валюта и текущие счета в банках), находящихся в обращении в экономике.

Денежно-кредитная политика. Действия Федеральной резервной системы с целью оказания воздействия на наличие и стоимость денег и кредита как средств оказания помощи в целях содействия высокому уровню занятости, экономическому росту, стабильности цен и наличию устойчивого характера международных сделок.

Депрессия. Резкое падение общей экономической активности, измеряемое по его масштабам и/или во времени.

Дерегулирование. Освобождение той или иной отрасли экономической деятельности от контроля со стороны государства.

Дефицит бюджета. Сумма, на которую каждый год государственные расходы превышают государственные доходы.

Дефицит торгового баланса. Сумма, на которую товарный импорт той или иной страны превышает ее товарный экспорт.

Дивиденд. Деньги, заработанные на владении акциями; обычно эти деньги представляют собой долю прибыли, выплачиваемую соответственно доле владения акциями.

Дополнительные выплаты. Косвенные, неденежные выплаты, производимые работодателями работникам по найму в дополнение к доходу, получаемому в виде регулярной заработной платы или оклада, такие как медицинская страховка, страхование жизни, участие в прибылях и т.д.

Дотация. Прямая и/или косвенная экономическая выгода, предоставляемая правительством отечественным производителям товаров или услуг, часто для того, чтобы повысить их конкурентоспособность по сравнению с иностранными компаниями.

Золотой стандарт. Денежная система, при которой валюты определяются в том или ином данном весовом количестве золота.

Импорт. Товары или услуги, производимые за рубежом и продаваемые на внутреннем рынке страны.

Индекс Доу-Джонса для акций промышленных компаний. Индекс курса акций, основанный на акциях 30 известных корпораций, широко использующийся в качестве показателя общих тенденций изменения курса акций и облигаций в Соединенных Штатах.

Индекс цен на потребительские товары. Показатель стоимости жизни в США, сведенный в таблицу Бюро статистики труда США на основе фактических розничных цен целого ряда различных потребительских товаров и услуг в то или иное данное время и сравненный с время от времени меняющимся базовым периодом.

Интеллектуальная собственность. Собственность, засвидетельствованная патентами, торговыми знаками и авторскими правами, предоставляющими право владеть, пользоваться или распоряжаться продуктами, созданными людской изобретательностью.

Инфляция. Темпы роста общего уровня цен на все товары и услуги. (Инфляцию не следует путать с ростом цен на конкретные товары по сравнению с ценами на другие товары).

Капитал. Физическое оснащение (здания, оборудование, трудовые навыки), используемое в производстве товаров и услуг. Этот термин также применяется, когда речь идет об акциях корпораций, ценных бумагах, представляющих собой долговые обязательства, и наличных деньгах.

Капитализм. Экономическая система, при которой средства производства находятся в частной собственности и в распоряжении частных собственников. Характерными чертами этой системы являются конкуренция и стремление к получению прибыли.

Коммерческий банк. Банк, предлагающий широкий диапазон депозитных счетов, включая выписку чека, сбережения и срочные депозиты, и предоставляющий ссуды отдельным лицам и предприятиям - в отличие от инвестиционных банков, таких как брокерские фирмы, которые обычно занимаются подготовкой к продаже корпоративных или муниципальных ценных бумаг.

Комиссия по ценным бумагам и биржам. Независимое, стоящее вне партий, квазисудебное регулирующее агентство, отвечающее за применение федеральных законов о ценных бумагах. Цель этих законов состоит в том, чтобы защищать инвесторов и обеспечивать им доступ к раскрытию всей существенной информации, относящейся к официальной торговле ценными бумагами. Кроме того, эта комиссия регулирует деятельность фирм, занимающихся покупкой или продажей ценных бумаг, людей, дающих консультации в инвестиционной сфере, и инвестиционных компаний.

Крауд-технологии – пучок разных направлений, основанных на привлечении усилий открытого сетевого сообщества к решению тех, или иных задач.

Краудкастинг – это поиск людей и организаций, способных решить стоящие инновационные задачи.

Краудинвестинг *(*передача доли в бизнесе*)* — этот вид краудфандинга еще называется и предусматривает оформление части бизнеса на тех людей или организаций, которые инвестировали деньги в развитие проекта.

Краудсторминг – осуществление поиска, в среде потребителей продукта, предложений, которые могут улучшить его качество.

Краудсорсинг – передача задания неопределенной, как правило, большой группе людей в форме открытого предложения.

Краудфа́ндинг (народное финансирование, от англ. crowd funding, crowd – «толпа», funding – «финансирование») – это коллективное сотрудничество людей (доноров), которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций (реципиентов).

Евгений Гаврилин, Boomstarter

Краудфандинг – это народное финансирование, процесс в котором люди платят деньги и должны что-то получить взамен. Люди дают деньги автору, у которого есть интересная идея. Автор же предлагает что-то людям взамен: продукт или услугу. Люди же фактически покупают то, чего ещё не существует.

Федор Мурачковский**,** Planeta.ru

Краудфандинг – это софинансирование, сопричастность к созданию какого-либо проекта. Спонсор принимает активное участие в заинтересовавшем его проекте, вкладывает туда свои собственные средства и получает от этого какую-либо выгоду.

Анна Ошарова**,** эксперт по краудфандингу

Краудфандинг – это частный случай фандрайзинг (общественного финансирования). Его ключевым отличием от фандрайзинга, является то, что в краудфандинге спонсор получает что-то в ответ на свои вложения – продукт, услугу или награду. Финансирование является только маленькой частью большого процесса краудфандинга. Основное – это вывод продукта на рынок.

Василина Горовая, Planeta.ru

Краудфандинг – это система привлечения финансирования для реализации идеи. В благодарность за поддержу, автор тем или иным способом благодарит спонсора за финансовый вклад в проект. Краудфандинг позволяет получить финансирование и привлечь внимание аудитории к идее или проекту.

Юрий Лисов**,** Crowdhunters

Краудфандинг – это когда автор через специальный сайт рассказывает о своей идее, о том, что он хочет сделать и указывает, сколько ему нужно денег, чтобы идея состоялась. Любой желающий может автору дать денег столько, сколько он считает нужным. Каждый спонсор получает от автора определённое вознаграждение. Если за установленное время определённая сумма собирается – автор её получает. Если не собирается, деньги возвращаются обратно всем спонсорам.

Стас Козловский, Wikimedia

Краудфандинг – это народный сбор средств на конкретный проект.

Гари Хаксвит

Краудфандинг – это не просто финансирование, это причастность людей к проекту. Это не попрошайничество, это вовлечение людей в реализацию проекта.

Катерина Чечулина**, Planeta.ru**

Краудфандинг (народное финансирование, от англ. "crowdfunding", "crowd" – толпа, "funding" – финансирование) – коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило через Интернет, чтобы поддержать усилия, проекты других

людей или организаций. У сбора денег через краудфандинг должна быть заявленная цель, определена цена её достижения, калькуляция всех расходов и ход сбора должны быть прозрачны для публики.

Дарья Алексеева**,** Теплица социальных технологий

Краудфандинг – это модель финансирования социальных и общественных инициатив/проектов, основанная на идее группового инвестирования – когда проект поддерживают большое количество людей, чаще всего через интернет.

Михаил Зельдин**,** Crowdhunters

Краудфандинг – предполагает открытый призыв, большей частью через Интернет, для привлечения финансовых ресурсов, в том числе в форме пожертвований в обмен на будущий продукт или некоторой форме вознаграждения для поддержки инициативы по достижению конкретной цели.

Дж. Хау

Краудфандинг акционерный (вид краудинвестинга) – в качестве вознаграждения инвестор получает акции компании-организатора или часть собственности

Laissez-faire. Французская фраза, означающая «оставить в покое». В экономике и политике – доктрина, суть которой сводится к тому, что экономическая система функционирует наилучшим образом, когда в нее не вмешивается государство.

Монополия. Наличие единственного продавца товара или услуги на рынке.

Налог на потребление. Налог на расходы, а не на доходы.

Налогово-бюджетная политика. Решения федерального правительства относительно объема денежных средств, которые оно расходует и собирает в виде налогов с целью достижения полной занятости и свободной от инфляции экономики.

Нетарифные барьеры. Правительственные меры, такие как системы осуществления контроля над импортом и переменные пошлины нетарифного характера, ограничивающие импорт или обладающие потенциальными возможностями ограничения международной торговли.

Нетворкинг. Процесс сбора хранения и распространения информации полезной для вас и людей; искусства продвижения достижений других лиц; сообщества, которое опирается на принцип щедро давать и объединяет профес-

сионалов; образования взаимовыгодных отношений; установления контакта между людьми, соединение идеи с ресурсами.

Новый курс. Программы экономических реформ США тридцатых годов прошлого века, разработанные с целью выведения Соединенных Штатов из Великой депрессии.

Нью-йоркская фондовая биржа. Крупнейшая в мире биржа по торговле акциями и облигациями.

Облигация. Сертификат, отражающий обещание той или иной фирмы периодически выплачивать его владельцу процентный доход до наступления срока погашения этой ценной бумаги, а также выплатить ему фиксированную денежную сумму в установленную дату погашения.

Общественное регулирование. Налагаемые государством ограничения, имеющие своей целью противодействие или запрещение наносящего вред поведения корпораций, или поощрение поведения, считающегося желательным с общественной точки зрения.

Общий рынок. Группа стран, отменившая тарифы, а иногда и другие барьеры, мешающие их торговле друг с другом, но поддерживающая общий внешний тариф на товары ввозимые из не входящих в этот союз стран

Обыкновенная акция. Акция, являющаяся собственностью той или иной корпорации.

Отложенные цели. Цель, которая может быть реализована, если краудфандинговый проект соберет на определенную сумму больше, чем его начальная сумма сборов.

Открытая система торговли. Система торговли, при которой страны разрешают справедливый и свободный от дискриминации доступ на рынки друг друга.

Паника. Целый ряд неожиданных изъятий денежных средств из банка, вызванных внезапным падением доверия вкладчиков или их страхом перед тем, что банк будет закрыт государственной организацией, выдавшей ему лицензию на ведение банковских операций. Иными словами, многие вкладчики изымают денежные средства из банка почти одновременно. Поскольку запас наличных денег, которые банк держит у себя, представляет собой лишь малую долю его вкладов, большое число изъятий в течение короткого периода времени может истощить имеющуюся у банка наличность и вынудить его закрыться, а возможно и вообще прекратить свое существование.

Платеж, покрывающий дефицит. Платеж со стороны государства с целью возмещения фермерам всей или части разницы между ценами производителей, фактически заплаченными за тот или иной конкретный товар, и гарантированными более высокими плановыми (базовыми) ценами.

Платежный баланс. Отчет о состоянии счетов денежной стоимости международных сделок между одной страной и остальным миром за определенный период времени. В этом отчете показывается сумма сделок отдельных лиц, предприятий и государственных органов, расположенных в одной стране, по отношению к сумме сделок отдельных лиц, предприятий и государственных органов всех других стран.

Пледж. Платеж, который должен совершить бекер в обмен на определенную награду.

Площадка. Сайт, на котором размещена кампания по сбору средств.

Подоходный налог. Обложение налогом чистого дохода отдельных лиц и предприятий со стороны правительства.

Положительное сальдо торгового баланса. Сумма, на которую товарный экспорт той или иной страны превышает ее товарный импорт.

Предложение. Режим, показывающий насколько производители хотят и могут продавать по всевозможным ценам в течение того или иного периода времени.

Приватизация. Акт передачи ранее представлявшихся государством услуг предприятиям частного сектора.

«**Продовольствие ради мира»**. Программа, обеспечивающая распределение сельскохозяйственных продуктов США за пределами Соединенных Штатов.

Производительность труда. Относительный показатель объема продукции (товары и услуги), выпускаемого на единицу вводимых (производственных) ресурсов за определенный период времени.

Промышленная революция. Появление фабричной системы производства, при которой рабочих собрали вместе на одном заводе и дали им инструменты, машины и материалы, с помощью которых эти люди работали в обмен на заработную плату. Начало промышленной революции положили быстрые изменения в производстве текстильных изделий, особенно в Англии где-то между 1770 и 1830 гг. В более широком смысле этот термин применяется к непрерывному процессу структурных изменений в мировой экономике.

Протекционизм. Сознательное применение или поощрение ограничений на импорт, с тем чтобы дать возможность относительно неэффективным производителям внутри страны успешно конкурировать с иностранными производителями.

Процедуры быстрого проведения законопроектов через Конгресс. Предписанные Конгрессом США процедуры, согласно которым он в течение установленного срока проводит голосование по законопроекту, внесенному президентом с целью утверждения и претворения в жизнь международных торговых соглашений США.

Рабочая сила. По меркам Соединенных Штатов, общая численность людей, работающих по найму или ищущих работу.

Регулирование. Формулирование и издание имеющими соответствующие полномочия органами (в рамках регулирующего законодательства) конкретных правил и постановлений, касающихся ведения и структуры какой-либо конкретной отраслевой или иной деятельности.

Режим регулируемого плавающего курса. Система валютных курсов, при которой курсы большинства валют являются плавающими, но центральные банки не прекращают своего вмешательства с целью предотвращения резких изменений валютных курсов.

Реворд. Награда, которую получает бекер за определенный платеж.

Роялти (вид краудинвестинга) – возвращение инвестору некоторого процента от реализации проекта. Используется это в основном в кинофильмах, видеоиграх и музыкальных проектах.

Рынок «быков». Рынок, на котором постоянно наблюдает повышение курсов акций.

Рынок «медведей». Рынок, на котором в период падения цен акционеры могут броситься продавать свои доли в акционерном капитале, способствуя тем самым понижению фондовой конъюнктуры.

Рынок долгосрочного ссудного капитала. Рынок, на котором выпускаются и котируются акции корпораций и ценные бумаги последних, представляющие собой долгосрочные обязательства (срок погашения которых составляет более года).

Рынок. Условия, в которых покупатели и продавцы устанавливают цены на одинаковые или очень сходные продукты и обмениваются товарами или услугами.

Рыночная экономика. Национальная экономика той или иной страны, опирающейся на рыночные силы для определения уровней производства, потребления, инвестиций и сбережений без вмешательства со стороны государства.

Свободная торговля. Отсутствие тарифов и регулирующих правил, имеющих своей целью ограничение или предотвращение торговли между странами.

Сеть – это расширенная группа людей со схожими интересами, взаимодействующих друг с другом и поддерживающих неформальный контакт с целью взаимной поддержки и помощи.

Сеть – это организация, построенная на горизонтальной структуре множества связей.

Дэвид Старк

Сеть представляет собой устойчивую и структурированную совокупность полунезависимых фирм (и/или некоммерческих организаций), вовлеченных во взаимные отношения и объединенных общей целью. Взаимоотношения в сети призваны упорядочить отношения обмена между участниками и способствовать их приспособлению к условиям изменяющейся среды. Базисом для организации сети служат как формальные, так и неформальные контракты

Джонс, Хестерли и Боргатти

Сетевая организация. Коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц со своими целями (независимые фирмы или автономные организации), которые действуют без иерархического контроля, однако задействованы в системе с общими целями через многочисленные горизонтальные связи, взаимную зависимость и обмен.

Филипп Котлер

Сетевая организация. Тип организации, структура которой представляет собой свободно связанную, гибкую, горизонтально организованную сеть принципиально равноправных, разных по выполняемым ролям и функциям, независимых партнеров.

Гапоненко А.Л и Панкрухин А.П.

Сетевая организация. Возникает, когда группа лиц, объединенная некими организационными рамками, осуществляет свои взаимодействия на базе Интернет технологий. Такой технический базис позволяет группе лиц, ведущих

совместную деятельность, создать более гибкую и эффективную организационную структуру, по сравнению с традиционными формами организаций.

Паринов С.И.

Сетевая форма управления (координации). Используется, как в сетевых организациях, так и в сетевой экономике для согласования совместной деятельности. Главным отличием данной формы от рыночной и командной является прямое и равноправное участие всех членов в процессе согласования их деятельности.

Паринов С.И.

Сетевая экономика (в докладе Европейской комиссии). Среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия.

Сетевая экономика (в докладе Европейской комиссии). Качественно новая форма экономического порядка, которая начинает вытеснять иерархические и рыночные формы из обслуживания экономических отношений в обществе.

Система плавающего валютного курса. Гибкая система, при которой валютный курс определяется рыночными силами спроса и предложения без какого-либо вмешательства.

Система свободного предпринимательства. Экономическая система, для которой характерна частная собственность на имущество и производственные ресурсы, стремление к получению прибыли, стимулирующее производство, конкуренция, обеспечивающая эффективность, и действие сил спроса и предложения, направляющее развитие производства и распределение товаров и услуг.

Система фиксированного валютного курса. Система, при которой на заранее определенном уровне устанавливаются обменные курсы валют, которые не меняются в зависимости от изменений спроса и предложения.

Смешанная экономика. Экономическая система, при которой как правительство, так и частное предпринимательство играют важную роль в производстве, потреблении, инвестициях и сбережениях без вмешательства со стороны государства.

Социализм. Экономическая система, при которой основные средства производства, как правило, в основном находятся в коллективной собственно-

сти государства и под его коллективным контролем в условиях наличия той или иной системы централизованного планирования.

Социальное обеспечение. Разработанная и реализуемая правительством США программа пенсионного обеспечения, которая выплачивает пенсии тем, кто ушел на покой, на основе их собственных пенсионных взносов в эту программу, сделанных ими, когда они работали, и взносов их работодателей.

Спад. Значительное снижение общей экономической активности в течение того или иного периода времени.

Спрос. Общее количество товаров и услуг, которое потребители хотят и могут купить по всевозможным ценам в течение того или иного периода времени.

Срок сбора. Время на которое проект выставляется на краудфандинговой площадке и собирает средства при помощи краудфандинга.

Стагфляция. Экономическое положение, при котором продолжается инфляция и наблюдается застой в сфере деловой активности.

Стафф пикс. Выбор редакции. Подборка проектов, которые попадают на главную страницу.

Страхование депозитов. Поддержка банковских депозитов со стороны правительства Соединенных Штатов на ту или иную сумму – в настоящее время на сумму 100 000 долларов США.

Сумма сборов. Сумма, которая требуется краудфандинговому проекту для реализации.

Тариф. Пошлина, налагаемая на товары, перевозимые из одной таможенной зоны в другую с целью защиты или получения дохода.

Торговый баланс. Часть платежного баланса страны, относящаяся к импорту и экспорту - т.е. к торговле товарами и услугами - за тот или иной период. Если экспорт товаров превышает их импорт, торговый баланс считается «положительным»; если импорт превышает экспорт, торговый баланс считается «отрицательным».

Уровень жизни. Минимум предметов первой необходимости, удобств или предметов роскоши, считающийся жизненно необходимым для поддержания отдельного человека или группы людей в привычных или надлежащих имущественных и финансовых условиях или обстоятельствах.

Услуги. Виды экономической деятельности (такие как перевозка, банковское дело, страхование, туризм, телекоммуникации, реклама, индустрия развлечений, обработка данных и консалтинг), обычно потребляемые в момент их

производства в отличие от экономических товаров, которые носят более осязаемый характер.

Установление цен. Действия, обычно предпринимаемые несколькими крупными корпорациями, занимающими господствующее положение на каком-то одном рынке, с целью избежать соблюдения рыночной дисциплины путем установления цен на товары и услуги на оговоренном между собой уровне.

Учетная ставка. Процентная ставка, выплачиваемая коммерческими банками при заимствовании средств у федеральных резервных банков.

Федеральная резервная система. Основной валютный орган (центральный банк) Соединенных Штатов, выпускающий валюту и регулирующий предложение кредита в экономике. Включает в себя состоящий из семи членов Совет управляющих в Вашингтоне, Федеральный округ Колумбия, и 12 региональных федеральных резервных банков с их 25 отделениями.

Федеральный резервный банк. Один из расположенных на всей территории Соединенных Штатов 12 рабочих органов Федеральной резервной системы, которые с их 25 отделениями выполняют различные функции центральной банковской системы США.

Финансирование за вознаграждение – один из самых распространенных видов краудфандинга, где каждый участник, который инвестировал в проект определенную сумму, претендует на вознаграждение.

Фондовая биржа. Организованный рынок покупки и продажи акций и облигаций.

Фрила́нсер (freelancer – вольный копейщик, свободный копьеносец, наёмник; в переносном значении – вольный художник) – человек, выполняющий работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ (внештатный работник).

Фьючерсные сделки. Контракты, требующие поставок товара определенного количества и качества по определенной цене на определенную дату в будущем.

Ценные бумаги. Бумажные сертификаты (окончательные сертификаты) или электронные записи (ценные бумаги, информация о которых заложена в память ЭВМ), удостоверяющие собственность на акционерный капитал (акции) или долговые обязательства (облигации).

Ценовая дискриминация. Действия, дающие одним покупателям преимущества над другими.

Центральный банк. Основной валютный орган той или иной страны, отвечающий за выполнение таких ключевых функций, как выпуск валюты и регулирование предложения кредита в экономике.

Человеческий капитал. Здоровье, сила, образование, профессиональная подготовка и навыки, которые люди привносят в свою работу.

Экономический рост. Наращивание потенциала страны по производству товаров и услуг.

Экспорт. Товары и услуги, производимые внутри страны и продаваемые покупателям за рубежом.

Экспортная субсидия. Единовременная сумма, выдаваемая правительством с целью содействия предпринимательской деятельности, считающейся полезной для общественного благополучия.

Электро́нный би́знес (англ. Electronic Business), Е-бизнес, И-бизнес, – бизнес-модель, в которой бизнес-процессы, обмен бизнес информацией и коммерческие транзакции автоматизируются с помощью информационных систем. Значительная часть решений использует Интернет-технологии для передачи данных и предоставления Web-сервисов.

Электронная коммерция. Деловая деятельность, проводимая через Всемирную компьютерную сеть.

Электронная (сетевая, цифровая) **экономика** – среда, существующая благодаря цифровым телекоммуникационным сетям, а также экономика, функционирующая на электронных товарах и сервисах, производимыми электронным бизнесом и электронной коммерцией. Расчеты за услуги и товары электронной экономики производятся электронными деньгами.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Дайте понятие электронной (сетевой, цифровой.) экономики, раскройте его содержание
2. Дайте понятие электронного бизнеса («И» бизнеса), раскройте его содержание
3. Дайте понятие электронной коммерции, раскройте его содержание
4. Дайте понятие сетевой организации, раскройте его содержание
5. Дайте понятие сетевая форма управления (координации), раскройте его содержание
6. Понятие нетворкинг, его содержание и принципы, роль в информационно-коммуникационной сфере
7. Понятие крауд-технологии, его сущность в решении проблем сетевого сообщества
8. Понятие краудкастинг, и решаемые им инновационные задачи
9. Понятие краудинвестинг, сущность решаемых им задач для развития проектов
10. Понятие краудсторминг, направленность осуществляемого им поиска в среде потребителей продукта
11. Понятие краудсорсинг , необходимость передачи задания большой группе людей в форме открытого предложения
12. Понятие краудфа́ндинг, сущность и задачи, решаемые путем коллективного сотрудничества
13. Приведите наиболее известные русскоязычные краудфандинговые платформы
14. Назовите широко известные зарубежные краудфандинговые платформы
15. Краудфа́ндинг, как социальная технология коллективного финансирования
16. Краудфа́ндинг, как платформа поддержки научных разработок
17. Современные перспективы и направления развития краудфа́ндинга
18. Модели вознаграждения участников, используемые на краудфандинговых платформах
19. Нормативно-правовые основы осуществления краудфа́ндинга в России и за рубежом
20. Риски, связанные с осуществлением краудфа́ндинга в России

ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ

Тест № 1

1. Понятие «краудфа́ндинг» включает:

А. Сопричастность к созданию какого-либо проекта
Б. Систему привлечения финансирования
В. Народный сбор средств на конкретный проект
Г. Вовлечение людей в реализацию проекта
Д. Рассказ автора, через специальный сайт, о своей идее

2. Крауд-технология, это:

А. Пучок разных направлений, основанных на привлечении усилий открытого сетевого сообщества к решению задач
Б. Система валютных курсов
Г. Покупка ценной бумаги, такой как акция или облигация

3. Сеть, это:

А. Расширенная группа людей со схожими интересами, взаимодействующих друг с другом и поддерживающих неформальный контакт с целью взаимной поддержки и помощи
Б. Организация, построенная на горизонтальной структуре множества связей
В. Устойчивая и структурированная совокупность независимых фирм, вовлеченных во взаимные отношения и объединенных общей целью

4. Нетворкинг, это:

А. Процесс сбора хранения и распространения информации полезной для людей; искусство продвижения достижений других лиц; сообщества, которое опирается на принцип щедро давать
Б. Инвестиционная компания, постоянно предлагающая новые акции
В. Сертификат, отражающий обещание той или иной фирмы периодически выплачивать его владельцу процентный доход

5. Краудсторминг, это:

А. Осуществление поиска, в среде потребителей продукта, предложений, которые могут улучшить его качество
Б. Рынок, на котором постоянно наблюдает повышение курсов акций
В. Собственность, засвидетельствованная патентами

Тест № 2

1. Краудинвестинг, это:

А. Вид краудфандинга , предусматривающий оформление части бизнеса на тех людей или организаций, которые инвестировали деньги в развитие проекта

Б. Наличие единственного продавца товара или услуги на рынке

В. Налог на расходы, а не на доходы

2. Сетевая организация, это:

А. Коалиция взаимозависимых специализированных экономических единиц со своими целями, которые действуют без иерархического контроля

Б. Тип организации, структура которой представляет собой свободно связанную, гибкую, горизонтально организованную сеть принципиально равноправных, разных по выполняемым ролям и функциям, независимых партнеров.

В. Группа лиц, объединенная некими организационными рамками, осуществляет свои взаимодействия на базе Интернет технологий.

3. Краудкастинг, это:

А. Поиск людей и организаций, способных решить стоящие инновационные задачи

Б. Налагаемые государством ограничения

В. Гибкая система, при которой валютный курс определяется рыночными силами спроса и предложения

4. Краудфандинг акционерный, это:

А. Вид краудинвестинга, при котором в качестве вознаграждения инвестор получает акции компании-организатора или часть собственности

Б. Группа стран, отменившая тарифы

В. Денежная система, при которой валюты определяются в том или ином данном весовом количестве золота

5. Электронная коммерция, это:

А. Деловая деятельность, проводимая через Всемирную компьютерную сеть

Б. Рынок, на котором постоянно наблюдает повышение курсов акций

В. Сознательное применение или поощрение ограничений на импорт

ТЕСТ № 3

1. Реворд, это:

А. Награда, которую получает бекер за определенный платеж
Б. Общая численность людей, работающих по найму или ищущих работу
В. Целый ряд неожиданных изъятий денежных средств из банка

2. Роялти, это:

А. Вид краудинвестинга, при котором возвращается инвестору процента от реализации проекта.
Б. Процентная ставка, выплачиваемая коммерческими банками при заимствовании средств у федеральных резервных банков.
В. Основной валютный орган

3. Сетевая форма управления (координации), это:

А. Форма управления, используемая, как в сетевых организациях, так и в сетевой экономике для согласования совместной деятельности.
Б. Экономическая система, при которой основные средства производства, как правило, в основном находятся в коллективной собственности государства
В. Разработанная и реализуемая правительством программа пенсионного обеспечения

4. Крауд-технология, это:

А. Пучок разных направлений, основанных на привлечении усилий открытого сетевого сообщества к решению задач
Б. Система валютных курсов
Г. Покупка ценной бумаги, такой как акция или облигация

5. Электро́нный би́знес, это:

А. Бизнес-модель, в которой бизнес-процессы, обмен бизнес информацией и коммерческие транзакции автоматизируются с помощью информационных систем
Б. Темпы роста общего уровня цен на все товары и услуги
В. Значительное снижение общей экономической активности в течение того или иного периода времени

ТЕСТ № 4

1. Сетевая экономика, это:

А. Среда, в которой любая компания или индивид, находящиеся в любой точке экономической системы, могут контактировать легко и с минимальными затратами с любой другой компанией или индивидом по поводу совместной работы, для торговли, для обмена идеями и ноу-хау или просто для удовольствия

Б. Индекс курса акций, основанный на акциях 30 известных корпораций

В. Гибкая система, при которой валютный курс определяется рыночными силами спроса и предложения без какого-либо вмешательства.

2. Понятие «краудфа́ндинг» включает:

А. Сопричастность к созданию какого-либо проекта

Б. Систему привлечения финансирования

В. Народный сбор средств на конкретный проект

Г. Вовлечение людей в реализацию проекта

Д. Рассказ автора, через специальный сайт, о своей идее

3. Краудкастинг, это:

А. Поиск людей и организаций, способных решить стоящие инновационные задачи

Б. Налагаемые государством ограничения

В. Гибкая система, при которой валютный курс определяется рыночными силами спроса и предложения

4. Бекер., это:

А. Спонсор – человек, отдающий что-либо другому человеку, называемому реципиентом.

Б. Сумма, на которую каждый год государственные доходы превышают государственные расходы.

В. Общая стоимость продукции, дохода или расходов той или иной страны, произведенных в пределах ее физических границ.

5. Пледж, это:

А. Платеж, который должен совершить бекер в обмен на определенную награду.

Б. Обложение налогом чистого дохода отдельных лиц и предприятий со стороны правительства.

В. Сумма, на которую товарный экспорт той или иной страны превышает ее товарный импорт.

ТЕСТ № 5

1. Электронная (сетевая, цифровая) экономика, это:

А. Среда, существующая благодаря цифровым телекоммуникационным сетям, а также экономика, функционирующая на электронных товарах и сервисах

Б. Сумма денег (монеты, бумажная валюта и текущие счета в банках), находящихся в обращении в экономике

В. Бумажные сертификаты (окончательные сертификаты)

2. Роялти, это:

А. Вид краудинвестинга, при котором возвращается инвестору процента от реализации проекта.

Б. Процентная ставка, выплачиваемая коммерческими банками при заимствовании средств у федеральных резервных банков.

В. Основной валютный орган

3. Краудкастинг, это:

А. Поиск людей и организаций, способных решить стоящие инновационные задачи

Б. Налагаемые государством ограничения

В. Гибкая система, при которой валютный курс определяется рыночными силами спроса и предложения

4. Понятие «краудфа́ндинг» включает:

А. Сопричастность к созданию какого-либо проекта

Б. Систему привлечения финансирования

В. Народный сбор средств на конкретный проект

Г. Вовлечение людей в реализацию проекта

Д. Рассказ автора, через специальный сайт, о своей идее

5. Нетворкинг, это:

А. Процесс сбора хранения и распространения информации полезной для людей; искусство продвижения достижений других лиц; сообщества, которое опирается на принцип щедро давать

Б. Инвестиционная компания, постоянно предлагающая новые акции

В. Сертификат, отражающий обещание той или иной фирмы периодически выплачивать его владельцу процентный доход

Список источников и литературы

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации

4. Налоговый кодекс Российской Федерации.

5. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях.

6. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

7. Федеральный закон от 4 мая 2011 г. № 99-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности».

8. Федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

9. Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд».

10. Федеральный закон Законом РФ от 27.12.1991 № 2124-1 (ред. от 29.07.2017) «О средствах массовой информации».

11. Приказ Министерства экономического развития РФ от 16 февраля 2010 г. № 59 «О мерах по реализации в 2010 году мероприятий по государственной поддержке малого и среднего бизнеса».

Монографии, статьи и учебно-методические пособия

12. Александрова А.А. Краудфандинг и его роль в финансировании творческих проектов / В.А. Александрова, В.А. Гребенникова // Экономика, социология и право. – 2015. – № 2. – С.6-9.

13. Чугреев В.Л. Краудфандинг – социальная технология коллективного финансирования: зарубежный опыт использования / В.Л. Чугреев // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 4 (28) – С.190-196.

14. Балыхин М.Г. Краудфандинг – платформа поддержки научных разработок / М.Г. Балыхин, А.В. Генералова // Социологические исследования. – 2015. – № 9. – С. 57-61

15. Беспалов М.В. Предпринимательство России: перспективы и направления развития / М.В. Беспалов; М-во образования и науки Российской Федерации, Гос. образовательное учреждение высш. проф. образования «Тамбовский гос. ун-т им. Г. Р. Державина». Тамбов, 2010

16. Грищенко Ю.И., Шевелева Э.С. Источники финансирования социального предпринимательства в России//Финансовый менеджмент № 3. 2016. С 82-87

17. Долженко Р.А. Краудфандинг. Персепективная форма софинансирования проектов представителями заинтересованной общественности //Менеджмент в России и за рубежом. № 6. 2016. С. 75-81

18. Дорожкина Т.В., Крутиков В.К., Аракелян С.А., Федорова О.В. Корпоративная социальная ответственность. Калуга. Издательство «Эйдос». 2016.

19. Зайцев Ю.В., Крутиков В.К., Дорожкина Т.В., Худы-Хыски Д. Политика сбалансированного пространственного развития региона. Калуга. Издательство «Эйдос». – 2015

20. Зайцев Ю.В., Крутиков В.К. Финансовый менеджмент. Калуга. Издательство «Эйдос». 2015.

21. Какушкина М.А. Реализация социально-экономических интересов общества через систему социального партнерства. //Социально-экономические явления и процессы. 2011. № 12. Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г.Р. Державина, 2011

22. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории Часть 1.// Вопросы экономики № 12. 2015. С.107-123.

23. Клейнер Г.Б. Устойчивость российской экономики в зеркале системной экономической теории Часть 2.// Вопросы экономики № 1. 2016. С.117-137

24. Крутиков В.К., Якунина М.В., Худы–Хыски Д. Совершенствование инструментом государственного стимулирования развития региона. Калуга. Издательство «И.П. Якунина».2017

25. Крутиков В.К., Дорожкина Т.В.., Якунина М.В. Инвестиционный менеджмент. Издательство АКФ «Политоп». 2017

26. Малис Н.И. Налоговые льгота, преференции и доходы бюджета// Финансы - 2016. – № 8. С.35

27. Позднякова С.В. Интеграционные связи субъектов предпринимательства на мезоуровне. //Вестник Тамбовского университета. Серия: Гуманитарные науки. 2011. № 11 (103). С. 43-48

28. Седельников С.Р. Краудфандинг как инструмент финансирования стратапов в Российской Федерации//Проблемы современной экономики.-2015.-№ 4 (56). – С.154-157

29. Сооляттэ А.Ю. Бизнес-модели на сонове многосторонних платфор: инновации,революционного преобразующие бизнес//Менеджмент инноваций.-2011. – № 14 (2). – С.88-93

30. Швецов А. «Точки роста» или «Черные дыры»? (К вопросу об эффективности применения «зональных» инструментов госстимулирования оживления экономической динамики территории)// Российский экономический журнал – 2016. – № 3.

Научно-практические материалы, периодические издания, Интернет ресурсы

Периодические издания

31. «Экономист»,

32. «Российский экономический журнал»,

33. «Вопросы экономики»,

34. «Экономика и жизнь»,

35. «Мировая экономика и международные отношения»,

36. «Менеджмент в России и за рубежом»

37. «Финансовый менеджмент»

Интернет ресурсы

38. Аганбегян. Что в копилке у государства? [Электронный ресурс]-Режим доступа:http://www.aif.ru/money/opinion/chto_v_kopilke_u_gosudarstva?utm_source=aif&utm_medium=free&utm_campaign=main

39. Агамирзян. Генеральный директор РВК. Интервью. http://www.rvc.ru/press-service/media-review/rvk/39900/

40. Артамонов А. 24.11.2008. Анатолий Артамонов: для нашей области двигателем роста являются инновации и инвестиции. Интервью. URL: http://www.informetr.ru/journal/news/region/3950

41. В рейтинге по уровню развития информационного общества Калуга на 14 месте. http://ikaluga.com/news/2016/04/21/v-reytinge-po-urovnyu-razvitiya-informacionnogo

42. Греф указал на опасность серьезных реформ в России. [Электронный ресурс]. URL: http://www.forbes.ru/news/289867-gref-ukazal-na-opasnost-sereznykh-reform-v-rossii

43. Дмитрий Медведев предложил Владимиру Путину измениться. Для реформы государственного управления требуется создать комиссию, считает премьер. [Электронный ресурс]. URL: http://www.vedomosti.ru/politics/articles/2016/04/22/638724-dmitrii-medvedev-predlozhil-vladimiru-putinu-izmenitsya

44. Ильенков Д.А. Краудфандинг: модели вознаграждения участников / Д.А. Ильенков // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 11. [Электронный ресурс]. URL: http://ekonomika.snauka.ru/2014/11/6144 (дата обращения: 13.09.2016)

45. Как описать проект Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.kakprosto.ru/kak-39010-kak-opisat-proekt#ixzz3X7fEyiiA

46. Клейнер Г.Б. Какая экономика нужна России и для чего? (опыт системного исследования)//Вопросы экономики № 10. 2013. URL: http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n10_2013.html

47. Кондратьева И. Краудфандинг: сравнительно правовой способ отъема денег у инвесторов / И. Кондратьева // Pravo.ru. – 11.11.2015. [Электронный ресурс]. URL: http://pravo.ru/review/view/123414/ /(дата обращения: 13.09.2016)

48. Краудфандинг в России - Planeta.ru Электронный ресурс. Режим доступа: http://planeta.m/faq/artirie/11!paragraph90

49. Краузова Е. Краудфандинг для науки: Россия — на очереди? / Е. Краузова // Компьютерра. – 26.03.2013. [Электронный ресурс]. URL: http://www.computerra.ru/61310/crowdfunding/(дата обращения: 13.09.2016)

50. Краудфандинг в социальном предпринимательстве URL: https://cyberleninka.ru/article/n/kraudfanding-v-sotsialnom-predprinimatelstve

51. Литературный проект. Вадим Нестеров Электронный ресурс. Режим доступа: https://godliteratury.ru/tags-events-post/literaturnyy-proekt

52. Портал органов власти Калужской области. http://www.admoblkaluga.ru/main/

53. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» http://d-russia.ru/wp-ontent/uploads/2017/05/programmaCE.pdf

54. Сайт Росстата www.gks.ru/.

55. Сайт Президента РФ http://www.kremlin.ru/

56. Сайт Правительства РФ http://government.ru/

57. Сайт Министерства экономического развития РФ. [Электронный ресурс]. URL: http://www.economy.gov.ru/

58. Сайт «Профессор Крутиков В.К.» [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://vkrutikov.ru/ Разделы «Монографии», «Пособия», «Статьи»

59. Статистика краудфантинга в России – портал «Стартмен» [Электронный ресурс].- Режим доступа:URL: http: //thestartman.ru/

60. www.consultant.ru (Справочно-правовая система «Консультант Плюс»)

61. www.garant.ru (Справочно-правовая система «Гарант»)

62. www.wto.org. (Сайт Всемирной торговой организации)

63. Стратегия социально-экономического развития Калужской области до 2030 года. [Электронный ресурс].- Режим доступа: http: www.admoblkaluga.ru/main

64. Краудфандинг недели: раздельный сбор мусора в калужских школах [Электронный ресурс].- Режим доступа: http://urbanurban.ru/blog/experience/1194/Kraudfanding-nedeli-razdelnyy-sbor-musora-v-kaluzhskikh-shkolakh

65. Музыкальная группа из Калуги займется краудфандингом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kp40.ru/narnews/ireport/42270

66. Народное финансирование станет основным источником средств для калужского арт-парка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://rg.ru/2014/08/05/reg-cfo/brevno.html

В.К. Крутиков, Т.В. Дорожкина,
О.М. Петрушина, О.В. Федорова, М.В. Якунина

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ: ТЕХНОЛОГИИ КРАУДФАНДИНГА

Учебно-методическое пособие

Подписано в печать 24.08.2017. Формат 60x84/16.
Бумага офсетная. Печать цифровая. Объем 6,75 усл. печ. л.
Тираж 00 экз. Заказ № 541.

Отпечатано «Наша Полиграфия»,
г. Калуга, Грабцевское шоссе, 126,
тел. 8 (4842) 77-00-75