

## **ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ КРАУДФАНДИНГА ДЛЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ**

***Кашникова И.В.**, канд. физ.-мат. наук, доцент каф. «Менеджмент»*

***Литвинова И.А.**, магистрант*

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

---

Понятие «краудфандинг» происходит от понятия «краудсорсинг» (от англ. «crowd» – толпа, «source» – происхождение), который обычно относится к практике получения услуг, идей или контента от большой группы людей в Интернет. Термин был придуман Джеффом Хоу в статье 2006 г. в Wired. Понятие «краудфандинг» ввел предприниматель Майкл Салливан в том же году [1]. Оба слова концептуализируют «толпу» как обширное онлайн-сообщество, из которого можно получить что-то необходимое. В

краудсорсинге толпа обращается за необходимой помощью или информацией. С другой стороны, краудфандинг включает в себя более конкретный запрос: толпа привлекается для финансовых взносов в конкретное предприятие или дело.

В государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 г. краудфандинг рассматривается как интернет-платформа для взаимодействия производителей товаров и услуг, инвесторов и соискателей инвестиций [2].

Дадим этимологию: американский толковый словарь английского языка «Мерриам-Уэбстер» определяет краудфандинг как практику получения необходимого финансирования путем привлечения взносов от большого числа людей, преимущественно через Интернет-сообщества [3]. Кэмбриджский толковый словарь определяет краудфандинг как способ финансирования, при котором каждый из большого количества людей жертвует небольшие суммы денег, для обеспечения финансирования бизнес-проекта, преимущественно с использованием Интернета [4].

Обобщая вышесказанное, краудфандинг – получение финансирования от большого количества людей через Интернет-ресурсы. В свою очередь, Кэмбриджский словарь делает акцент на том, что от каждого человека из «толпы» поступает небольшое количество денежных средств, то есть, данный способ финансирования является пожертвованием.

На наш взгляд, понятие краудфандинга включает в себя добровольные взносы от большого числа заинтересованных лиц (сторонников продвигаемой идеи/проекта) через специализированные Интернет-платформы для реализации проекта. В большинстве своем это происходит не с целью получения выгоды, что позволяет без посредников, напрямую, получить средства, протестировать на конкурентоспособность свой продукт/идею и найти заказчиков.

Краудфандинговая платформа представляет собой специализированный сервис для размещения идей. Платформа обеспечивает юридические и финансовые аспекты, взаимодействие участников и оказывает помощь в продвижении.

Главные роли участников на площадке: автор проекта, куратор и спонсор. Краудфандинговая платформа позволяет выступать кураторами любые организации, которые заинтересованы в поддержке проекта. Подразумевается предоставление технических средств, помещения, оборудования и спонсирование рекламной кампании. Со стороны площадки авторами представлены менеджеры проектов.

Пользователь имеет возможность следить за активностью других участников, а также получать уведомления о проектах, созданных или профинансированных ими. Краудфандинговая платформа позволяет общаться с автором понравившегося проекта.

Даже средний по масштабам проект не может состояться только благодаря личным знакомствам автора. Попыток собрать деньги на краудфандинге, работая только со своим кругом знакомых, без выхода на широкую аудиторию и PR-проекта, как правило, недостаточно. Краудфандинг хорошо показывает, что интересно обществу, кто и за что готов платить.

В области краудфандинга мировыми лидерами являются Indiegogo и Kickstarter. В Республике Беларусь систему краудфандинга представляют 2 известные частные компании: Ulej, Talaka.

Ulej – сервис по привлечению финансирования для реализации творческих идей в различных областях через краудфандинг. Краудфандинговая площадка Ulej <https://ulej.by/> стартовала в апреле 2015 года.

Общая комиссия Ulej, банка и платежной системы составляет 10%, сумма денежных средств, превышающая 4 947 рублей, облагается подоходным налогом 13%. Комиссия берётся только с успешно профинансированных проектов. Минимальная сумма перечисления – 1 рубль.

Ulej является аналогом популярной платформы Kickstarter с моделью «Все-или-Ничего», если проект не собирает необходимую сумму, деньги в полном объеме возвращаются дарителям. К участию допускаются только те проекты, которые имеют четко сформулированную цель и конкретные временные рамки, а также прототип или эскизы продукта.

С начала 2017 года на платформе Ulej начали размещать проекты по краудфандингу не только физлица, но и юридические лица.

За время существования краудфандинговой площадки Ulej было запущено более 300 проектов, большинство из которых повлияли на социальные и культурные изменения Беларуси.

Talaka – онлайн-платформа социальных проектов. Краудфандинговая площадка Talaka <https://www.talaka.org/> была запущена в 2013 году. Общая комиссия Talaka, банка и платежной системы составляет 11%, сумма денежных средств, превышающая 5 555 рублей, облагается подоходным налогом 13%. Минимальная сумма перечисления – 3 рубля.

Платформа применяет как модель "Все-или-Ничего", так и модель "Все-что-собрано", то есть компания должна собрать не менее 25% от заявленной цели.

Платформа используется для сбора команды проекта, поиска помощников, сооснователей, экспертов, партнёров и спонсоров для реализации проекта. Автор проекта предлагает свое решение общественной или культурной проблемы и уточняет, какого рода помощь ему нужна. Если проект заинтересовал людей, то они предлагают помощь в выполнении задач или участвуют в его финансировании. Автор проекта в одностороннем порядке определяет свой проект как некоммерческий или коммерческий, предусматривается ли поощрение спонсоров или он благотворительный, с какой скоростью и в какой последовательности реализовывать проект.

В Республике Беларусь выстроена ступенчатая система образования, для каждой ступени разработаны образовательные программы с сохранением преемственности и принципом непрерывного образования. Однако, ускорение научно-технического прогресса, требований к компетенции человеческого капитала современных производств выдвигает новые требования к образовательным программам и проектам.

Образовательный проект – система целевых установок и программ по их достижению, включающих технологические, научно-исследовательские, финансовые, организационные и иные мероприятия, обеспечивающие эффективное решение конкретной задачи в области образования и приводящие к инновациям.

В рамках государственного образования определенную трудность представляет определение эффективности и необходимости оценки различных образовательных программ и проектов. Использование механизма краудфандинга позволяет автоматически отсеивать неэффективные, не пользующиеся спросом у потребителя образовательные проекты.

УО «БГУИР» является ведущим вузом в отрасли, базовой организацией государств-участников СНГ по высшему образованию в области информатики и радиоэлектроники. Аккредитован в Государственном комитете по науке и технологиям и Национальной академии наук Беларуси на статус научной организации. Удостоен премии Правительства Республики Беларусь за достижения в области качества по итогам 2011, 2016 годов.

Для укрепления инновационной, практико-ориентированной подготовки студентов в БГУИР созданы совместные учебно-научные лаборатории, оснащенные современным оборудованием. В настоящее время в БГУИР действует 37 научно-исследовательских лабораторий и групп, 8 научных центров, студенческое научное общество.

В государственной образовательной системе краудфандинговое финансирование не используется.

Мы предлагаем на базе УО «БГУИР» создать краудфандинговую платформу с целью сбора денежных средств для:

1. Популяризации продвижения студенческих инициатив;
2. Организации образовательных проектов;
3. Продвижения молодежных, патриотических мероприятий под руководством БРСМ, студенческих профсоюзов.

Данная платформа поможет дополнительно финансировать и продвигать интересные студенческие проекты, которые предлагаются в дипломных проектах и магистерских диссертациях.

Также с помощью краудфандинговых средств студенты смогут организовать занятия в сфере ИТ на волонтерских началах для разных возрастных групп населения (для школьного возраста, в рамках программирования для детей; пенсионного возраста и т.д.), разрабатывать и опробовать различ-

ные образовательные методики, приобретать педагогические навыки и умение работать в команде. Краудфандинговые средства и использование материальной базы УО “БГУИР” позволят снизить стоимость образования и сделать его доступным для всех социальных слоев населения.

Наряду с волонтерской работой студенты должны материально поощряться за успехи своих учеников в освоении информационных технологий, разработку дифференцированных образовательных проектов и методических указаний для различных групп пользователей.

Поддерживать молодежную инициативу, как внутригосударственные или молодежные проекты, которые направлены на широкий круг молодежи. Проект инициатируют и реализуют сами молодые люди, при этом выбор темы и формы деятельности остается за ними.

Что позволяет актуализировать направление работы с молодежью и определить злободневные темы, волнующие молодежь (различные слои молодежи).

Краудфандинг в 2018 году отражает доминирование культурных проектов, рост финансовых целей и отсутствие ИТ. Всего в белорусском краудфандинге в 2018 году запустился 341 проект, 40% из которых смогли реализоваться.

С одной стороны, стало больше инициативных, предприимчивых людей, которые хотят реализовать свои идеи. С другой стороны, само общество стало более отзывчивым. Количество людей, которые открыто поддержали проекты на краудфандинге в 2018, выросло на 12% [5].

Белорусский краудфандинг с каждым годом набирает обороты, наращивая объемы и приобретая популярность среди как начинающих предпринимателей, так и профессионалов, в качестве инструмента привлечения финансовых средств. Учитывая размеры белорусского рынка, можно с уверенностью заявить, что белорусский краудфандинговый сектор эффективен и крайне перспективен для развития в ближайшие 5-10 лет, открывая тем самым, новые возможности для успешного запуска собственного бизнеса.

Лидирующие направления белорусского краудфандинга – литература, социальные проекты, культурные и образовательные мероприятия.

ИТ-технологии – одна из самых неразвитых категорий на белорусских краудфандинговых площадках. В 2018 году на рынке появилось 12 проектов, но только 5 из них оказались успешными. Технологичные проекты сами по себе стоят дороже и требуют особой аудитории, которая готова к инновациям. Отсюда у авторов проекта меньше шансов на достижение финансовых целей. Можно сделать вывод, что белорусы ценят практичность и социальную значимость проектов гораздо больше, чем их оригинальность и инновационность.

Выдвигаемый проект позволит развить сегмент краудфандинга для ИТ за счет концентрации на уникальной аудитории, ранее не задействованной (студенты, компании, которые сотрудничают с университетом, другие

## «Инновационные технологии организации обучения в техническом вузе»

университеты и т.д.) и предоставлении им подходящих условий, что позволит повысить их инициативу и реализовать программу поддержания молодежной инициативы.

### *Литература:*

1. *You hear lots about crowdfunding, but what is it? [Электронный ресурс] – 2019. – Режим доступа: <http://www.cnn.com/id/101136608>.*
2. *О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы: Указ Президента Респ. Беларусь, 31 января 2017г., № 31 // Эталон – Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2019.*
3. *Американский толковый словарь английского языка «Мерриам-Уэбстер» [Электронный ресурс] – 2019. – Режим доступа: <https://www.merriamwebster.com/dictionary/crowdfunding>.*
4. *Кембриджский толковый словарь английского языка «Cambridge Dictionary» [Электронный ресурс] – 2019. – Режим доступа: <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/crowdfunding>.*
5. *Вот кому белорусы готовы отдавать свои деньги: Talaka о рынке краудфандинга [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://probusiness.io/opinion/5503-vot-komu-belorusy-gotovy-otdavay-svoi-dengi-talaka-o-rynke-kraudfandinga.html>.*