

# ТЕХНОЛОГИИ КРАУДСОРСИНГА: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И ВИДЫ

О. С. Марченко, д.э.н., проф.

Национальный университет «Юридическая академия Украины имени Ярослава Мудрого», г. Харьков

## Аннотация

Раскрыты основные характеристики краудсорсинговых технологий мобилизации интеллектуальных и финансовых ресурсов посредством социальных сетей и Интернет. Обосновано, что интеллектуальный краудсорсинг способствует преодолению социально-экономических, политических, культурных ограничений доступа к знаниям, накоплению социальных знаний. Раскрыты особенности краудфандинга как технологии коллективного финансирования, охарактеризованы его основные виды и модели. Обосновано, что краудфандинг является составляющей современного мирового финансового рынка, технологией социальных инвестиций.

**Ключевые слова:** краудсорсинг, интеллектуальный краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, коллективное финансирование, интеллектуальное сотрудничество, социальные инвестиции, социальные знания, социальный капитал.

**I. Введение.** В условиях экономики знаний возникают и получают широкое распространение технологии краудсорсинга – ресурсомобилизующие технологии, использующие социальные сети и Интернет. К ним относятся интеллектуальный краудсорсинг, краудфандинг и краудинвестинг, краудрекрутинг и др. Указанные технологии привлечения креативных, интеллектуальных, финансовых, трудовых ресурсов являются массовыми, позволяют охватить значительное количество людей без территориальных, экономических социальных, корпоративных и др. ограничений.

Развитие краудсорсинговых технологий существенно актуализирует исследования их социально-экономических основ, механизма, факторов и результатов. Первым исследователем краудсорсинга является американский журналист Джефф Хау – автор книги «Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса» [1]. В 2012 году в России состоялась первая блок-конференция по краудсорсингу «CROWDCON Краудсорсинг в России», в 2013 году - семинар «Краудфандинг в России. Как привлечь деньги на свой проект».

В настоящее время исследования краудсорсинга ограничиваются обоснованием и оценкой его практической ценности для менеджмента корпораций, развития гражданской активности. По нашему мнению, эти технологии, применение которых порождает значительные изменения не только в бизнесе и менеджменте, но и в образовании, консалтинге, социальных отношениях, государственном управлении, должны стать объектом комплексного экономического анализа.

**II. Постановка задачи.** Целью статьи является обоснование социально-экономических основ краудсорсинга, характеристика особенностей таких его технологий, как интеллектуальный краудсорсинг, краудфандинг и краудинвестинг.

**III. Результаты.** Краудсорсинг (от английского crowd-source-using - использование источников ресурсов «толпы») – это технологии, целью которых является «привлечение множества людей для совместной работы с использованием современных интернет-технологий в качестве среды для коллективной деятельности. По сути это модель распределенного решения задач силами группы людей, где лучшие решения выбираются из большого количества вариантов»[2].

Возникновение и развитие краудсорсинга непосредственно связано с формированием сетевой экономики. Краудсорсинг опирается на использование социальных сетей информационного общества, благодаря которым, как пишет М. Джайлс, «на помощь индивидуальному интеллекту будет постоянно приходиться коллективный разум»[3, с.13]. Развитие социальных сетей существенно упрощает процесс интеграции различных ресурсов большого количества людей. Как пишут авторы книги «Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все» Дон Тапскотт, Энтони Д. Уильямс: «Доступность информационных технологий растет, предоставляя инструменты сотрудничества, создание ценности и конкуренции практически каждому. Это дает возможность людям свободно участвовать в процессе инноваций и создании ценности в каждой экономической отрасли»[4].

Сформированное на базе технологий краудсорсинга глобальное пространство мобилизации ресурсов «толпы» является социальным капиталом информационного общества. Краудсорсинг, с одной стороны, опирается на доверие субъектов сотрудничества в социальных сетях, а с другой - выступает фактором формирования и укрепления доверия как основной составляющей социального капитала.

В зависимости от вида ресурсов, которые мобилизуются посредством краудсорсинга: знания и идеи, деньги, труд, различают интеллектуальный краудсорсинг (crowd-intelect-source-using), краудфандинг (crowd- funding – коллективне фінансування), краудрерутинг (crowd-recruiting) – коллективный подбор персонала и др.

**Интеллектуальный краудсорсинг** является технологией интеграции знаний большого количества людей, объединенных Интернет, который, по выражению Мартина Джайлса, активно колонизируется социальными сетями [3, с.82]. Это технология интеллектуального сотрудничества в социальных сетях через Интернет, направленного на совместное создание интеллектуального продукта на основе интеграции знаний «толпы».

Интеллектуальный краудсорсинг позволяет оптимально комбинировать и использовать знаниевые ресурсы участников интеллектуального сотрудничества в социальных сетях, достигать положительного синергетического эффекта интеграции знаний. В отличие

от традиционных технологий интеграции знаний - обучения и консультирования, интеллектуальный краудсорсинг, во-первых, существенно расширяет круг субъектов, знания которых интегрируются для достижения определенной цели, во-вторых, значительно увеличивает масштаб привлечения, обмена и использования знаний людей, необходимых для создания интеллектуального продукта. Так, обучение как интеллектуальное сотрудничество учителя и ученика ограничивается рамками учебного заведения, обязательным профессиональным статусом преподавателя, учебной программой и т.д. Консультант-клиентские отношения базируются на договоре по предоставлению консалтинговых услуг, что также ограничивает возможности интеграции знаний. В корпорации уровень интеграции знаний определяется ее структурой и менеджментом. Другими словами, традиционные технологии интеграции знаний в определенной степени ограничивают доступ к знаниям тех, кому они необходимы. Как пишет Дж. Мокир, знания становятся культурным объектом в силу того, что они передаются другим индивидам, приобретаются от них и находятся в совместном обладании; если приобретение становится слишком затруднительным, то ... знания оказываются недоступными для тех, у кого их нет, но кто хочет их использовать» [5, с. 20]. Интеллектуальный краудсорсинг снимает ограничения доступа к знаниям, превращает знания индивида в социальные знания, способствует накоплению последних.

Результатом сетевого взаимодействия субъектов интеллектуальной сотрудничества посредством краудсорсинга могут быть различные виды интеллектуального продукта: решение определенной проблемы, инновационная идея, технология или ее модификация, продукция, услуги и др. Дж. Хау выделяет следующие основные формы использования технологии краудсорсинга: 1) рынок, на котором инвесторы приобретают «информацию о будущем», связанную с ожидаемыми результатами; 2) краудкастинг или решение конкретных проблем посредством общения в Сети; 3) своеобразный мозговой штурм в Сети, "столкновение идей" [1, с.131]. Интеграция знаний на базе указанных форм использования краудсорсинга обеспечивает их воплощение в различные интеллектуальные продукты.

Таким образом, интеллектуальный краудсорсинг, направленный на привлечение, комбинацию и использование основного ресурса информационного общества – знаний, обеспечивает достижение позитивного синергетического эффекта интеллектуального сотрудничества.

**Краудфандинг** – это технология социального финансирования через Интернет, технология привлечения социальных инвестиций субъектов, которые не являются институциональными инвесторами, такими как государство, бизнес, инвестиционные фонды, венчурный капитал, бизнес-ангелы и др. По мнению Дж. Хау краудфандинг является одним из направлений краудсорсинга, который охватывает разнообразную группу подходов, объединенных одной общей чертой: все они основаны на

участии множества людей». Но «краудфандинг не зависит от знаний, творческой энергии и взглядов широких кругов населения. Здесь речь идет о привлечении их долларов, фунтов и песо»[1, с. 231].

Особенностями краудфандинга по сравнению с традиционными формами привлечения средств для финансирования проектов являются:

– *многосубъектность* (массовость): к финансированию проектов привлекаются средства значительного количества людей. Это социальные инвесторы - субъекты коллективного финансирования через краудфандинговые платформы;

– *микрофинансирование*: краудфандинг - это технология привлечения и осуществления социальных микроинвестиций, поскольку население вкладывает небольшие суммы в различные проекты. Краудфандинг - это технология осуществления социальных инвестиций как вложений средств населения в различные проекты, технология социального бизнеса;

– *глобальное пространство социального финансирования*: краудфандинг преодолевает присущие традиционным формам финансирования ограничения, связанные, например, с местонахождением инвестора и инноватора, уровнем развития национального и международного финансовых рынков; состоянием финансовой инфраструктуры, обеспечивающей движение денег, национальным регулированием финансовой сферы, менеджментом корпораций и т.д. Краудфандинг создает условия для реализации финансового потенциала домохозяйств, независимо от национальных границ, создает глобальное пространство социального финансирования проектов и опирается на него. Сейчас рынок краудфандинга как система социально-экономических отношений по поводу предложения социальных инвестиций и спроса на них становится составной частью мирового финансового рынка;

– *сетевой принцип организации финансирования*: средства населения привлекаются путем установления взаимосвязей инвесторов и создателей проектов в социальных сетях. Одним из важнейших факторов успешности краудфандинговых проектов выступают социальные связи их авторов.

– *экономия на посредниках*: «сокращается количество иерархических звеньев благодаря непосредственной связи людей, которые обладают деньгами, с людьми, которым они нужны» [1, с. 231]. Краудфандинг возможно определить как социальный банк, который аккумулирует и использует финансовые ресурсы населения;

– *экономия транзакционных издержек*: разработчик проекта и потенциальный инвестор, опираясь на технологию краудфандинга, минимизируют затраты, связанные с использованием альтернативной модели финансирования - механизма финансового рынка;

– *форма венчурного финансирования*: суммы социальных инвестиций незначительны, поэтому риски краудфандинга не являются высокими. Однако, как пишет Дж. Хау, не удивительно, что и те, для кого

Интернет является средством мошенничества, также находят краудфандинг весьма привлекательным [1, с. 233].

Для социальных инвесторов краудфандинг может быть коммерческим и некоммерческим. Виды краудфандинга представлены в табл. 1.

Таблица 1.

### Основные виды краудфандинга

В зависимости от цели разработчиков (авторов) проектов		В зависимости от особенностей вознаграждения социальных инвесторов	
Вид	Характеристика	Вид	Характеристика
<b>Социальный краудфандинг</b>	Проекты направлены на решение определенных социальных проблем. Некоммерческий социальный краудфандинг не является моделью благотворительности, поскольку, во-первых, социальные инвесторы могут получать выгоды от участия в финансировании проекта, во-вторых, если проект не реализуется, то средства инвесторам, как правило, возвращаются	<b>Краудфандинг без вознаграждения инвестору</b>	«В качестве обратного действия могут быть банальное «спасибо», упоминание донора на сайте и т.д.»[6]
<b>Бизнес-краудфандинг</b>	Предпринимательские проекты, связанные с внедрением инноваций с целью получения прибыли	<b>Краудфандинг с финансовым вознаграждением инвестору</b>	Финансовое вознаграждение инвестору в форме подарка и продукта
<b>Новаторский краудфандинг или краудфандинг идей</b>	Проекты, целью которых является разработка новых продуктов, технологий и т.д.	<b>Инвестиционный (акционерный) краудфандинг</b>	Вознаграждение инвестору в форме: а) доли прибыли от реализуемого проекта; б) определенного количества акций вновь созданного предприятия
<b>Культурный (творческий) краудфандинг</b>	Проекты, направленные на финансовую поддержку деятельности в сфере культуры и искусства		
<b>Политический краудфандинг</b>	Проекты, связанные с деятельностью политических объединений, партий, мониторингом эффективности политических и правовых мероприятий и т.п.		

В зависимости от модели краудфандинга различают:

- краудфандинг-пожертвования: вознаграждение инвесторов не имеет прямой связи с доходом от реализуемого проекта;

-краудфандинг-кредитование, которое осуществляется в форме народного (коллективного) кредитования и P2P-кредитования, когда заемщик не общается с обезличенной массой людей, а с непосредственным кредитором. Краудфандинговая площадка является в данном случае посредником и в какой-то степени гарантом всей процедуры. Преимущества для кредитора заключаются в самой возможности предоставления кредита, а для заемщика в более низких тарифах и удобстве получения кредита[6].

Важно подчеркнуть, во-первых, новаторский бизнес-краудфандинг возможно определить как социальное (народное) кредитование стартапов, особенно для малого бизнеса. Во-вторых, возможны проекты, которые объединяют принципы краудфандинга и интеллектуального краудсорсинга - краудфандинг-краудсорсинговые проекты [7], привлекающие финансовые и знанияевые ресурсы «толпы». В-третьих, на практике применяется и квазикраудфандинг - это проекты, разработчики которых с самого начала не собирались их реализовывать, а желали просто «поднять» деньги и под каким-то предлогом закрыть проект»[8]. В-четвертых, инвестиционный и акционерный краудфандинг составляют содержание **краудинвестинга** - краудфандинговой технологии, которая дает возможность социальным инвесторам получить определенную долю собственности и прибыли вновь созданных предприятий. «Сегодня краудинвестинг - это перспективное и очень интересное направление, которое не только позволяет стартапам собрать средства на реализацию бизнес-идеи, но и открывает для непрофессиональных инвесторов широкий спектр возможностей по созданию источников пассивного дохода».[9].

**IV. Выводы.** Интеллектуальный краудсорсинг является технологией интеграции знаний информационного общества. Его основу составляет сетевая экономика, содержание – интеллектуальное сотрудничество индивидов-носителей знаний в глобальном знаниеинтеграционном пространстве, результат - аллокационная эффективность, положительный синергетический эффект, экономия транзакционных издержек привлечения и использования знанияевых ресурсов. Взаимосвязи носителей неявных знаний, составляющих содержание интеллектуального краудсорсинга, являются социальным капиталом информационного общества.

Краудфандинг как технология социального финансирования через Интернет мобилизует финансовые ресурсы «толпы», обеспечивает использование финансового потенциала населения в производственных, инновационных, культурных и др. проектах, является технологией социальных инвестиций.

#### Литература

1. Хау, Дж. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Джефф Хау; пер. с англ.. – М.: Альпина Паблшер, 2012. – 288 с.
2. Краудрекрутинг – новая технология массового поиска талантов / Компаньон. –2012. – 31 августа [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.companion.ua/articles/content?id=208489>].
3. Джайлс , М. Настоящие друзья / Мартин Джайлс // Мир в 2050 году; под. ред.. Д. Франклина и Дж. Эндрюса. – М.: Манн, Иванов и Фербер, Эксмо, 2013. – 368 с.
4. Танскотт, Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все /[Д. Тапскотт, Э. Д. Уильямс](#). – М.: BestBusinessBooks, 2009. – 392 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [<http://www.likebook.ru/books/download/98707/>].

5. Мокир, Дж. Дары Афины. Исторические истоки экономики знаний / пер. с англ. Н. Эдельмана ; под ред. М. Ивановой. – М.: Изд. Института Гайдара, 2012. – 408 с.
6. Что такое краудфандинг [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdfunding](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding)
7. Эволюция Ра – социальная краудфандинговая сеть [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru/article/evolution-ra-social-crowdfunding-net>
8. Гончарук, Н. Краудфандинг или народное финансирование / Н. Гончарук [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://iee.org.ua/ru/prog\\_info/22113/](http://iee.org.ua/ru/prog_info/22113/)
9. Краудвестинг – новая модель заработка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.womanontop.ru/2012/09/kraudinvesting-novaya-model-zarabotka/>