

[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.seti.cl/your-computer-at-the-service-of-science-exclusive-interview-to-the-director-of-setihome-and-boinc-david-panderson>.

4. Горбунов Д.А., Миньков С.Л. Интернет-инкубаторы: российский и зарубежный опыт / Инноватика-2008: сб. материалов IV Всеросс. конф. – Томск: ТГУ, 2008. – С.283-287.

5. Воробьева О.И., Миньков С.Л. Краудфандинг – с миру по нитке. / Инноватика-2013: сб. материалов IX Всеросс. конф. Т.2. – Томск: Издательский дом ТГУ, 2013. – с.273-279.

6. Краудсорсинг в государственном секторе: инновация с расчетом на гражданское общество. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.fbkr.ru/library/recommendations/crowdsourcing>.

КРАУДФАНДИНГ: ИНТЕРНЕТ-СЕРВИС НАРОДНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

Воробьева О.И., Миньков С.Л.

Томский государственный университет, Томск,
e-mail: voi201@mail.ru

У вас есть великолепная идея, которую вы хотите воплотить в жизнь, чтобы она (жизнь) стала лучше (и для вас, и для окружающих). Но где взять деньги на её реализацию?

Можно занять у родных и знакомых. Но у них именно в этот момент может появиться острая необходимость в покупке чего-то для себя. Можно взять кредит в банке. Но банку необходим залог или поручители. Можно поучаствовать в конкурсах разных фондов (РФФИ, РГНФ, Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере и т.п.). Но ваша идея не научно-техническая и, тем более, не фундаментальная. Можно обратиться к венчурным инвесторам (венчурным фондам, бизнес-ан-

гелам). Но ... Вот об эти «но» и натывается начинающий.

Процесс поиска и привлечения денежных средств (и других ресурсов) получил название «фандрайзинг». Появились профессиональные фандрайзеры и методики фандрайзинга.

А почему бы в поисках средств не обратиться к народу? Ну, конечно, более цивилизованно и современно, нежели стоять с баночкой на улице.

Одной из разновидностей фандрайзинга является краудфандинг – финансирование толпой (народом), то есть коллективное сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций [1].

Краудфандинг – это новая философия. Это новая форма отношений между авторами и их аудиторией – когда они не противопоставлены друг другу, а создают что-то вместе. Когда граница между ними стирается – появляется Сопричастность.

Девиз краудфандинга: «мы хотим помочь творческим людям реализовать свои задумки, а их потенциальной аудитории – получить желаемый продукт». Краудфандинг, как и многие широко известные сейчас сетевые проекты, стал активно развиваться в начале XXI века (табл. 1) [2, 3].

Например, в 2001 году в США была создана интернет-платформа «фанфандинга» ArtistShare (<http://artistshare.com>), объединяющая артистов и их поклонников и предназначенная для сбора средств на запуск новых проектов (слоган сайта: First in Fan Funding).

Таблица 1

Зарубежные краудфандинговые платформы

Название	Дата создания	Электронный адрес	Какие проекты финансирует
Sellaband	2006	https://www.sellaband.com	Творческие проекты (Германия)
Kickstarter	2008	http://www.kickstarter.com	Любые (США)
Indiegogo	2008	http://www.indiegogo.com	Любые (США)
RocketHub	2009	http://www.rockethub.com	Любые (США)
Sponsume	2010	http://www.sponsume.com	Творческие проекты (Великобритания)
Fondomat	2011	http://www.fondomat.com	Любые (Чехия)
Joby	2011	http://www.ioby.org	Экологические проекты (США)
Startsomegood	2011	http://startsomegood.com	Инновационные, социальные проекты (США)
Eppela	2012	http://www.eppela.com	Любые (Италия)
Camp-fire	2012	http://camp-fire.jp	Любые (Япония)

К крупным российским проектам такого рода можно отнести сервис коллективного софинансирования проектов Планета (<http://planeta.ru>, 2011 г. табл.2) [4]. К декабрю 2013 г. этот сервис собрал более 47 млн руб., поддержано 127 проектов, из них 118 проектов успешно реализовано. 90% проектов собрали нужную сумму за неделю до окончания срока сбора, 12% проектов собрали более 200% от своей цели, рекордный сбор составил 351% от нужной суммы, 20% участников поддерживают более одного проекта.

Так, например, были собраны деньги в размере 24000 рублей для бездомных животных. Сегодня в нём содержится более 250 беспородных собак разного возраста. Проект называется «Я – живой!». Целью проекта было собрать деньги для оплаты медицинских услуг (стерилизации, прививок, операций) и закупки ошейников, поводков, игрушек и корма. Хотя организаторы проекта просили всего 11000 ру-

блей, им помогли собрать сумму, в два раза превышающую нужную.

Современный краудфандинг можно разделить на две категории: по целям, который преследует организатор проекта: креативная, политическая, социальная, или по целям, который преследует спонсор: альтруизм, нефинансовое вознаграждение, финансовое вознаграждение, возвращение долга [5].

Рассмотрим краудфандинговые схемы, реализуемые по второй категории.

Пожертвование без вознаграждения. Взносы в этом случае обычно являются добровольными актами, сделанными на основе альтруизма и без каких бы то ни было обязательств для получателя. В качестве обратного действия может выступать банальное «спасибо», упоминание спонсора на сайте и т.д. Примерами таких платформ являются betterplace (<http://www.betterplace.org/de>) в Германии и Respekt (<http://www.respekt.net>) в Австрии.

Таблица 2

Российские краудфандинговые платформы

Название	Дата создания	Электронный адрес	Какие проекты финансирует
Kroogi	2008	http://kroogi.com	Творческие проекты
Электронный благотворительный ящик	2009	http://www.blagobox.ru/	Социальные
Startapp	2009	http://www.slideshare.net	Любые
ThankYou	2010	http://thankyou.ru/	Творческие проекты
Мой учитель	2010	http://my-teacher.ru/	Социальные
С миру по нитке	2010	http://smipon.ru/	Любые
Тузеза	2011	http://together.ru/	Социальные
Planeta	2011	http://planeta.ru	Творческие проекты (но планируется раздел для стартапов)
ITRockOut	2012	http://itrockout.com/	Сервис заказа программного обеспечения в складчину
Русини	2012	http://rusini.org	Социальные
Boomstarter	2012	http://boomstarter.ru/	Любые

К этой категории относятся многие социальные проекты, например, проект инициативной добровольческой группы (ИДГ) «Бумажный журавлик» в социальной сети Вконтакте. (<http://vk.com/bumjuravlik>), насчитывающий 2106 участников, проект «Электронный Благотворительный ящик», с помощью которого была создана программа «Миллиард мелочью»; цель – помощь онкобольным детям и детям, страдающим другими тяжелыми заболеваниями.

Известнейший проект Wikipedia тоже периодически обращается к краудфандингу: «Если бы каждый читающий эти строки пожертвовал сумму в 100 руб., то для проведения нашей кампании по сбору средств хватало бы одного дня в году (из обращения основателя Википедии Джимми Уэйлса).

Пожертвования за нефинансовое вознаграждение. Большинство краудфандинговых проектов в сфере культуры и развлечения предоставляют в качестве вознаграждения подарочные CD, DVD, загрузку треков, контакты с авторами, автографы и т.д. Самым успешным проектом, работающим по такому принципу, является площадка Kickstarter (<http://www.kickstarter.com>). Самый большой ее успех – проект «The Pebble smart watch», который за первые сутки смог привлечь более \$1 млн и в итоге собрать более \$10 млн. С момента запуска в 2009 году 5,4 миллиона человек вложили \$925 млн, профинансировав 54000 творческих проектов.

Предзаказы. В данной концепции вознаграждением может быть сам финансируемый продукт. Например, книга, фильм, музыкальный альбом, программное обеспечение, новый гаджет. Авторы таких проектов обещают доставить продукт сразу после его производства. Таким образом, спонсоры по данной модели краудфандинга становятся первыми обладателями результата коллективного финансирования. По сути, этот подход является предзаказом продукции, но при этом отлично соотносится с принципами краудфандинга. Большинство краудфандинговых площадок, работающих по этой модели, в том числе охватывают и схему нефинансового вознаграждения. Обычно это зависит от объемов финансирования каждым отдельным человеком.

Два студента с помощью вышеупомянутой платформы Kickstarter собрали \$370000 на реализацию своей идеи: кофемашину, которую можно самостоятельно перепрограммировать при помощи домашнего компьютера. Заявив о будущей розничной цене \$400, пользователям Kickstarter авторы предложили при-

обрести будущую кофемашину за \$200. За 45 дней их стартап поддержали более 1500 человек с разных концов земного шара [6].

Народное кредитование. Данная форма краудфандинга может существовать как в виде народного кредитования, так и в виде p2p-кредитования, когда заемщик общается не с обезличенной массой людей, а с непосредственным кредитором. Краудфандинговая площадка в данном случае выступает посредником и в определенной мере гарантом всей процедуры. Преимущества данной платформы краудфандинга для кредитора заключается в самой возможности предоставления кредитов, а для заемщика в более низких тарифах и удобстве получения кредита. К краудфандинговым платформам, работающим по принципу «p2p-lending», относятся британская Zopa (<http://uk.zopa.com>), (со дня основания в 2005 г. выдано кредитов на сумму более £435 млн, количество участников – более полумиллиона), американская Prosper Loans Marketplace (<http://www.prosper.com>) – 2,1 млн участников, выдано \$782 млн), немецкая Smava (<http://www.smava.de>).

Акционерное финансирование. Здесь в качестве вознаграждения спонсор получает часть собственности, акции предприятия, дивиденды, право голосования на общих собраниях акционеров. Но эта схема может затрагивать организационно-правовую форму предприятия, связана с повышенным риском для инвесторов. В США только с 2013 года краудфандинговые платформы смогли на легальной основе предлагать данную форму краудфандинга участникам в связи с вступлением в силу JOBS Act (Jumpstart Our Business Startups Act). Этот закон позволит компаниям привлекать начальные инвестиции по упрощенной процедуре, в частности, прием средств от населения в обмен на акции [7].

Одним из успешных европейских примеров является британский проект: акселератор Seedrs (<http://www.seedrs.com>), запущенный в 2012 г., который специализируется на инвестировании в стартапы. 54 стартапа, пройдя через Seedrs, получили суммарные инвестиции на сумму в размере более £5,1 млн. Например, в ноябре 2012 г. проект Microcosm (<http://www.microcosm.com>) собрал £50000 всего за 15 часов.

В октябре 2013 года Seedrs запустил первый долевого «краудфандинговый фонд». С помощью его инвесторы могут распределять свои вложения на 10 стартапов, отобранных для участия в программе Web Start Bristol.

На перспективу краудфандинга и соответствующих платформ их создатели смотрят весьма оптимистично, но признают, что рынок только развивается, поэтому на реализацию многомиллионных проектов пока не рассчитывают – просто нет столько потенциальных спонсоров. Зато в самом явлении содержится зерно будущих отношений «спрос – предложение» в сегментах С2С и С2В сетевых социально-экономических отношений (аудитория сама будет решать, что именно она хочет смотреть/слушать/видеть в магазинах, а пожертвование воспринимается как своего рода предоплата). Вообще, организаторы платформ не очень любят, когда краудфандинг называют благотворительностью, ведь обиженным никто не остаётся. В основном, платформы краудфандинга работают по принципу «всё или ничего»: если за указанный период заявленную сумму собрать не удаётся, то все деньги возвращаются спонсорам.

Так что, если у вас давно созрела идея, которая ждёт реализации, то смело отправляйтесь за помощью к людям. Краудфандинговые платформы вам в этом помогут. Вот некоторые советы [8].

Область, в которой вы хотите реализовать свой проект – ключевой момент. Здесь стоит очень жёсткий фильтр. Если это чисто коммерческая идея, то на каком-то этапе её всё равно срежут.

Ваш проект должны представлять живые люди. Ссылки на страницы в соцсетях позволяют его персонифицировать.

Не стоит недооценивать роль вознаграждений. За «спасибо» вам, возможно, пожертвуют 50 рублей, а вот за приглашение на концерт или получение нового гаджета со скидкой 50% многие действительно готовы раскошелиться.

Запрашиваемая сумма должна быть понятной. Хорошо, если вы расскажете, на что именно пойдут деньги: материалы, исполнители, оборудование. Только так можно рассчитывать на доверие и поддержку, а возможно, даже собрать больше, чем планировали.

Укажите платежную систему, которую вы будете использовать для приема средств.

Выберите оптимальный срок, за который вы хотите собрать желаемую сумму. В идеале это 30–60 дней. Если проект удачный, этого времени ему должно хватить.

Зачастую первые взносы – это поддержка от родственников и друзей. Чтобы весть о вашем проекте пошла дальше этого круга, необходимо методично заниматься рассылкой и писать сообщения. Статистика показывает, что прямые контакты действуют лучше всего, но не забывайте о репостах друзей (повторные публикации) и работе с пабликами (публичные страницы).

В конечном итоге успех идеи всё-таки зависит от того, насколько она хороша. Тогда она и без дополнительных усилий завоеует симпатии аудитории. Верьте в себя, и всё получится.

Список литературы

1. Краудфандинг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/Краудфандинг>.
2. Краудфандинг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://crowdfunding-russia.blogspot.ru/2012/05/blog-post.html>.
3. Дмитрий Климов. Краудфандинг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://i-business.ru/blogs/19616>.
4. Краудфандинг в России. [Электронный ресурс]. – URL: <http://startupafisha.ru/news/kraudfanding-v-rossii/>.
5. Что такое краудфандинг? [Электронный ресурс]. – URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdfunding.
6. Тузовская А. С миру по капле: где взять деньги на идею? [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/idei/79383-s-miru-po-kaple-gde-vzyat-dengi-na-ideyu>.
7. JOBS Act обещает взрывной рост IT-компаниям в США. [Электронный ресурс]. – URL: <http://habrahabr.ru/post/164181/>.
8. Краудфандинг: Помогите, кто чем может. [Электронный ресурс]. – URL: <http://hungryshark.ru/articles/2510-crowdfunding>.

РАЗРАБОТКА ИС СТОМАТОЛОГИИ «СОМАК»

Тен Т.Л., Жалиева Э.Х., Кургузов К.В., Евтюхина Т.А.

Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза, Караганда, e-mail: tyana.evt@gmail.com

Актуальность создания информационной системы в медицинских учреждениях обусловлена сегодня необходимостью использования больших, и постоянно растущих, объемов информации при решении диагностических, терапевтических, статистических, управленческих и других задач.

Информатизация деятельности учреждений здравоохранения уже давно стала не просто данью современных веяний, а насущной необходимостью. Обработка все время растущих массивов информации стала возможна только с использованием современных компьютерных технологий.

Целью разработки информационной системы (рисунок 1) по учету услуг платной стоматологии является:

– создание такой системы, которая отвечала бы современным требованиям медицинских учреждений и имела свои преимущества в сравнении с другими системами в данной области.

– создание системы, которая выведет отчет на основе данных содержащихся в базе программы и произведет анализ качества предоставляемых услуг стоматологической клиники.

Для решения поставленных целей необходимо осуществить:

- автоматизацию ввода, контроля и загрузки данных в базу частной стоматологии с использованием экранных форм;
- автоматизацию ввода услуги и цены на нее;
- формирование отчетности по заданным организациям;
- автоматизация ввода услуги и диагноза;
- создание отчета на основе данных;
- произведение анализа качества предоставляемых услуг.

Внутримашинное информационное обеспечение.

В качестве среды хранения данных в стоматологии «СтомАК» используют базы данных. База данных отличается от любого другого хранилища информации, организованного в файлах операционной системы, тем, что данными, входящими в состав БД, управляет специальная программа, называемая системой управления базами данных (СУБД).

Среди многообразия продуктов на рынке СУБД, максимально полно требованиям, предъявляемым к нашей ИС соответствует СУБД SQL Server.

Выбор СУБД. В качестве сетевой СУБД для реализации поставленной задачи выбрана СУБД SQL Server компании Microsoft. Система верхнего уровня построена на базе MS SQL Server. Выбор той же СУБД для реализации подсистемы оправдан в первую очередь экономически. Конечно, нельзя отрицать, что MS SQL Server проигрывает в некоторых отношениях своим конкурентам – в частности СУБД Oracle, которую объективно можно считать самой мощной и разносторонне развитой на мировом рынке. Соответственно, стоимость Oracle несколько выше. Вместе с тем, MS SQL Server является полноценной профессиональной системой разработки и поддержки баз данных, т.е. никаких сомнений в её конкурентоспособности быть не может.

Программное обеспечение подсистемы информационной системы разрабатывалось в среде Microsoft Visual Studio на языке C#. Microsoft Visual Studio – это разработка компании Microsoft, позволяющая создавать приложения, работающие на платформе .net. Особенность этой платформы заключается в широком наборе сервисов, ко-