

Чтобы начать краудфандинговый проект, фандрайзеры должны обратиться к платформе с подробной информацией о проекте или к компании. Затем платформа принимает решение о публикации проекта или отклонении его. Ученые выявили различные мотивы для участия в краудфандинге.

Основной целью фандрайзеров является получение финансирования, в то время как повышение осведомленности, а также обратная связь по проекту, продукту или бизнес-идее менее важны.

Краудинвестинг для стартапов дает предпринимателям возможность преодолеть разрыв на ранних стадиях, когда консервативное финансирование невозможно. В то же время увеличивается база потенциальных покупателей, что, как показывает опыт, приводит к росту продаж.

Характеристики фандрайзеров влияют на вероятность успешного финансирования проекта. Инвесторы вносят свой вклад в проекты, которые они хотят видеть реализованными. Поэтому некоммерческие организации или социально ориентированные компании с большей вероятностью будут поддерживаться инвесторами, чем другие.

Дополнительным фактором успеха является период финансирования и сумма. Обычно стимулы краудфандинга ограничены определенным периодом от 30 до 90 дней. Близость реализации краудфандингового стимула зависит от срока действия стимула, а также от запрашиваемого объема финансирования. Чем дольше период времени и чем выше запрашиваемая сумма, тем ниже будет близость краудфандингового стимула к получению полного финансирования.

Социальная репутация и внутренние мотивы представляют собой основной стимул для инвесторов участвовать в краудфандинге, внешние мотивы, такие как финансовое вознаграждение, менее релевантны. Таким образом, идентификация со стимулом, проектом или компанией представляет собой решающий фактор. В большинстве случаев инвесторы особенно заинтересованы в финансировании, когда они считают качество стимула высоким.

Социальные сети также влияют на мотивацию инвесторов. Когда число инвесторов в стимул увеличивается, другие потенциальные инвесторы реагируют более низкими инвестициями, поскольку они ожидают, что стимул будет полностью профинансирован. В результате число инвесторов замораживается или уменьшается и мотивирует инвесторов в конечном итоге вносить свой вклад, поскольку они хотят обеспечить реализацию стимула.

В настоящее время краудфандинг рассматривается в первую очередь с позитивной точки зрения как альтернативная возможность получения финансирования. Пределы и проблемы этого подхода в прошлом привлекали меньше научного внимания и должны быть освещены в будущем.

Список литературы

1. Live Aid Concert. History. // <https://www.history.com/this-day-in-history/live-aid-concert>.
2. Calic, G.; Mosakowski, E. Kicking Off Social Entrepreneurship: How A Sustainability Orientation Influences Crowdfunding Success. *J. Manag. Stud.* 2016, 53, 738–767.
3. Schiederig, T.; Tietze, F.; Herstatt, C. Green Innovation in Technology and Innovation Management—An Exploratory Literature Review. *R D Manag.* 2012, 42, 180–192.
4. Wheat, R.E., Wang, Y., Byrnes, J.E. and Ranganathan, J. (2013) 'Raising money for scientific research through Crowdfunding', *Trends in Ecology & Evolution*, Vol. 28, No. 2, pp.71-72

Управление образовательными проектами в КарГУ имени Е.А. Букетова

М.К. Асанова¹, М.У. Есжанов², Жартай Ж.М.³

¹ к.э.н., доцент кафедры экономики и международного бизнеса,

² магистрант 2-го года обучения по специальности «Управление проектами»

³ старший преподаватель кафедры экономики и международного бизнеса

massanova@mail.ru

^{1,2,3} Карагандинский государственный университет имени Е.А. Букетова, г.Караганда

Аннотация: В статье рассмотрены теоретические основы образовательных проектов, изучен их состав, структура, особенности управления, выделены новые формы образовательных проектов и представлен опыт реализации на примере КарГУ имени Е.А. Букетова.

Ключевые слова: КарГУ, управление, проект, интеграция, образовательная среда.

Развитие рынка образовательных услуг в Казахстане представляет собой рынок образовательной деятельности по подготовке профессиональных руководителей, способных принимать эффективные решения в условиях конкуренции и непрерывно протекающих изменений, как в глобальном, так и локальном масштабах. Рынок образовательных услуг в Республике Казахстан достаточно сложился [1].

Система образования превращается в приоритетную, ведущую сферу социально-экономической, становится и индикатором, и катализатором развития страны. В процессе формирования авторского подхода к изучению образовательных услуг были использованы классические фундаментальные исследования таких авторов как У.Петти, А.Смит, А.Маршал, Ф.Лист, Ф.Котлер, Т.Шульц и других ученых. В последние годы, как в отечественной, так и в зарубежной литературе появились публикации, посвященные вопросам развития рынка образовательных услуг.

Образовательные услуги, помимо профессиональной подготовки личности на этапе роста, постепенно занимают место процесса, неотрывно сопровождающего человека на протяжении всей жизни, формируя его трудовой и социальный статус. Индустриальная экономика ресурсного типа в настоящее время сменяется инновационной, информационной экономикой. Экономическое и социальное развитие общества привело к возрастанию роли информационных услуг. Большой объем и разнообразие потребления нематериальных благ является признаком высокого уровня жизни информационного общества. Особое место в перечне услуг, предоставляемых и потребляемых глобальной и национальной экономиками, занимают образовательные услуги, определяющие роль и место человека в обществе.

Несмотря на влияние множества проблем, сфера услуг Казахстана остается одним из динамично развивающихся секторов экономики. На протяжении последних лет отношение к услугам и отдельным сферам услуг претерпевает постоянные значительные изменения, выдвигая на первый план те или иные качества услуг, а также особенности их потребления и производства. В частности в начале 90-х годов XX в. обращалось внимание на возможность привлечения значительных масс работников в сферу услуг и создание новых или дополнительных рабочих мест. Данный аргумент представлялся важным при организации самозанятости неработающей части населения, что в целом было направлено на сохранение приемлемого уровня жизни населения.

Это требует изменений в развитии системы образования и рынка образовательных услуг. В последние годы претерпели существенные изменения цели системы образования: от формирования навыков, умений и знаний в области передовых технологий образование постепенно переходит к формированию компетентности личности и созданию новых знаний в инновационных областях науки и техники.

Существенным фактором изменений на рынке образовательных услуг являются процессы интеграции, ведущие к формированию единства подходов к квалификационным требованиям современного профессионала, обеспечивающим подвижность трудовых ресурсов [2].

В наше время образовательному процессу уделяется много времени, так как одной из важных характеристик уровня развития национальной экономики является качество образовательного потенциала страны. Для его поддержания на рынке образовательных услуг появляются новые участники с предложением различных программ, что создает условия жесткой конкуренции, борьбу за финансирование из различных источников.

Изучив литературу по данному вопросу, хотелось бы подчеркнуть, что под образовательной услугой принято понимать "... комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на развитие человека и удовлетворение его образовательных потребностей и интересов, путем приобретения им знаний, умений, навыков, ценностных установок, опыта деятельности и компетенций определенного объема и сложности".

Одним из эффективных методов управления образовательной услугой, с учетом временного горизонта и особенностей жизненного цикла ее оказания, является проектный подход: "... набор обучающихся по одной образовательной программе — это один проект".

Существуют различные трактовки понятия «образовательный проект»:

- Романова И.Б.: «Образовательный проект — это совокупность выполняемых в определенной последовательности научных, методических, технологических, организационных, финансовых, коммерческих и учебно-производственных мероприятий, обеспечивающих реализацию образовательной программы»;

- Моисеев А.М.: «Образовательный проект — это комплексная, протекающая в условиях взаимодействия с внешней средой, деятельность временного коллектива специалистов, связанная с достижением в определенные сроки и при ограниченных ресурсах, запланированной совокупности

целей (задач) и мероприятий, направленных на достижение конкретного образовательного результата»;

- Чечель И.Д.: «Образовательный проект — это форма организации занятий, предусматривающая комплексный характер деятельности всех его участников по получению образовательной продукции за определенный промежуток времени — от одного урока до нескольких месяцев» [1].

В качестве примера реализованных образовательных проектов рассмотрим опыт организации сетевых взаимодействий с участием казахстанских вузов на примере Карагандинского государственного университета имени академика Е.А. Букетова.

В КарГУ имени академика Е.А. Букетова активно используется и успешно реализуется эта форма взаимодействия между зарубежными и казахстанскими образовательными учреждениями разного уровня в рамках международного проекта Erasmus+ в связи с формированием и реализацией программ бакалавриата и магистратуры. За последнее время было реализовано пять международных образовательных проектов:

В текущем году ППС экономического факультета участвовали в реализации 5 международных научных проектах:

1. Международный проект Erasmus+ № 602681-EPP-1-2018-1-LT-EPPKA2-CBY-ACPALA «Герои социального предпринимательства (Social Entrepreneurship Heroes (SEH))» (Исполнители: Литва, Казахстан, Аргентина, Уганда, Индия) (Исполнитель – докторант Жартай Ж.М.);

2. Международный проект Erasmus+ «GeKaVoc – Передача профессионального образования в области логистики, мехатроники и устойчивого энергосбережения Казахстана» (Исполнители: Германия, Казахстан, Гонконг) (Исполнители – магистранты Гребенюк Д.Д., Стожарова К.А.);

3. Международный проект «Противодействие легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в организациях, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом ПОД/ФТ», реализуемый Карагандинским государственным университетом имени академика Е.А. Букетова в рамках Международного сетевого университета в сфере ПОД/ФТ. Исполнители – Хусаинова Ж.С., Лисова Н.А., Комекбаева Л.С., докторант Жартай Ж.М.

4. Международный проект «ОДАК – Енбекшиказахский Альянс для устойчивого экономического и человеческого развития», финансируемый Европейским Союзом совместно с партнерами Агентство торгово-промышленной, сельскохозяйственной и ремесленной палаты Милана (Италия). Исполнители – Хусаинова Ж.С., докторант Жартай Ж.М.;

5. Международный центрально-азиатский инвестиционный проект «АГРОКОМП – Повышение конкурентоспособности предприятий пищевой и сельско-хозяйственной промышленности посредством совершенствования цепочек создания стоимости, устойчивого развития и инноваций AGROCOMP», финансируемый Европейским Союзом совместно с партнерами Ассоциация торговых и промышленных предприятий, Агенство Формапел, Инновхаб ЭСИ Торгово-промышленная палата Милана-Монцы-Брианцы-Лоди (Италия), Торговая палата Карагандинская области, Ассоциация деловых женщин Жамбылской области, Торгово-промышленная палата Узбекистана. Исполнители: к.э.н., профессор Хусаинова Ж.С., докторант Жартай Ж.М.

Одной из результативных международных проектов является международный проект Erasmus+ №602681-EPP-1-2018-1-LT-EPPKA2-CBY-ACPALA «Герои социального предпринимательства (Social Entrepreneurship Heroes (SEH))».

Общая цель исследования состояла в выявлении барьеров социального предпринимательства в Казахстане на примере крупных городов РК.

В рамках общей цели исследования представленной выше, были выделены цели исследования, подразделенные на категории:

1) Внутренние факторы:

- изучить механизмы поддержки социального предпринимательства посредством государственных институтов развития, венчурных фондов и других организаций, которые существуют в настоящее время в Казахстане;

- оценка эффективности существующих механизмов с точки зрения осведомленности целевой аудитории об их существовании;

- определить законодательные, административные и операционные барьеры в регулировании предпринимательской деятельности субъектов предпринимательской деятельности со стороны правительства и третьих лиц.

2) Внешние факторы:

- Оценить текущий уровень социально-экономических предпосылок развития социального предпринимательства в РК;

- Определить уровень привлекательности социального предпринимательства;
- Определить восприятия социального предпринимательства среди населения;
- Выявить трудности, с которыми сталкиваются социальные предприниматели в Казахстане.

Для количественной оценки осведомленности, отношения, предпочтения и ожидания от поддержки социальных предпринимателей, был проведен количественный опрос (анкетирование).

1. Объем выборки.

Отбор респондентов происходил посредством случайной выборки респондентов по месту их жительства. Использование метода случайной выборки основано на преимуществах данного метода, заключающегося в оптимальных сроках проведения исследования и эффективной логистике. Для расчета объема выборки были привлечены действующие предприниматели, которые могли бы в будущем времени заняться и социальным предпринимательством.

Специалистами университета была разработана анкета, состоящая из 16 вопросов открытого и закрытого типов. Базой для создания инструмента количественного исследования послужили результаты качественной компоненты исследования, из которой были взяты важные/интересные инсайты для осуществления их количественного замера. Анкета была переведена на казахский язык с целью опроса казахоговорящей части потенциальных социальных предпринимателей.

В результате выполнения данных проектов предложена последовательность действий по разработке и реализации форм социального предпринимательства и готовые формы "пошаговых процедур", позволяющие документировать и отслеживать последовательность выполнения мер по развитию социального предпринимательства. В конце будут разработаны учебно-методический комплекс дисциплины согласованного учебного плана, в том числе путём использования опробованных методологических и методических положений в области экономики и менеджмента, финансов и кредита. Участники проекта активно взаимодействовали, преподаватели вузов-участников стажировались в вузах-партнерах, изучали опыт, проводили совместные мероприятия.

Мы считаем, что именно такие образовательные проекты на основе сетевых форм взаимодействия различных образовательных учреждений имеют потенциал развития и роста, так как напрямую влияют на процесс формирования международного образовательного пространства, развивают уровень глобального образования, и помогают казахстанским вузам включаться в мировой рынок образовательных услуг и успешно на нем конкурировать.

Список литературы

1. Гончарова Н. А., Логинов М. П. Проектный подход к понятию "образовательная услуга" // Вестник Гуманитарного университета. 2014. № 4 (7). С. 112–115.
2. Романова И. Б. Образовательные проекты в вузе // Интеграция образования. 2013. №1. С. 43–47.
3. Моисеев А. М., Моисеева О. М. Проектное управление в образовании: учеб.-метод. комплекс материалов для подготовки тьюторов. М.: АСADEMIA АПК и ППРО, 2014.
4. Чечель И. Д., Грабарь И. Д., Монахова Л. И. Проектная деятельность как способ организации семиотического образовательного пространства: электронный учебник [электронный ресурс]. URL: <http://bg-prestige.narod.ru/proekt/> (дата обращения 01.05.2016).
5. Ступницкая М. А. Что такое учебный проект?: учеб.-метод. пособие. М.: Первое сентября, 2013. 44 с.

Цифровизация экономики и рынок труда

А.К. Атабаева

докторант 1-го года обучения по специальности «Экономика»
atabaeva@list.ru

Карагандинский государственный университет имени Е.А.Букетова, г. Караганда

Аннотация: в статье рассматривается и раскрывается понятие цифровая экономика, её влияние на рынок труда, в частности на занятость населения. Выявляются подходы к определению цифровой экономики на основе дискуссий экспертов в области современных технологий и бизнеса. Отражаются