

УДК 334.02

КРАУДСОРСИНГ – ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**А.С. ТУРОВЕЦ***(Представлено: М.В. ГАЙДОВА)*

Представлен бизнес-инструмент инновационной экономики – краудсорсинг. Выделено понятие краудэкономики и технологий, которые используются краудэкономикой. Приведены подходы к классификации краудсорсинга. Определены выгоды и проблемы использования краудсорсинга.

Краудсорсинг – привлечение к решению тех или иных проблем инновационной производственной деятельности широкого круга лиц для использования их творческих способностей, знаний и опыта по типу субподрядной работы на добровольных началах с применением инфокоммуникационных технологий [1].

Предпосылками появления такого инструмента как краудсорсинг стало развитие Интернет-технологий, которое обеспечило доступ к информации огромному числу пользователей. Последнее обстоятельство, в свою очередь, сократило разрыв между профессионалами и любителями в разнообразных отраслях знаний. В результате, организации получили возможность воспользоваться талантами «сетевой толпы» в своих целях, привлекая миллионы людей к работе над разнообразными задачами. Результатами мозгового штурма «сетевой толпы» могут стать, например, дизайнерские решения для футболок, слоган для новой марки пива, решение сложной математической задачи. Одним словом, практически все что угодно, кроме ряда практических областей, требующие использования конкретных навыков.

Краудсорсинг называют инструментом краудэкономики. Развитие краудэкономики стало результатом резкого снижения транзакционных издержек, которое произошло благодаря интернету.

Краудэкономика несет в себе экономическую целесообразность в виде удешевления конечного продукта.

Кроме того, краудэкономика позволяет получать удовольствие от своих действий. Человеку интересно быть соучастниками своего будущего, то есть путем вложения своих средств решать, например, сколько, когда и где появится кафе или автомоек в районе, где он живет». Получается, что если отталкиваться от определения экономики, то краудэкономика – это ведение хозяйства с привлечением, как можно большего количества участников [2]. Суть краудэкономики, краудфандинга и краудсорсинга в том, что проект один, а инвесторов вкладывающих деньги в этот проект много. Именно многочисленность инвесторов – залог быстрого сбора средств даже небольшими суммами. А интернет – это идеальная объединяющая платформа, которая позволяет привлечь максимальное количество инвесторов в максимально короткие сроки, ведь время – деньги, а чем больше количество инвестирующих, тем меньшими вложениями можно достичь нужной суммы, что важно для не очень богатых, так скажем, участников.

Формула краудсорсинга: проект = удовлетворение × время.

Если аутсорсинг был придуман, чтобы задействовать трудовые ресурсы людей, работающих в иных компаниях, то краудсорсинг – для задействования трудовых ресурсов людей, обитающих в сети. Главный принцип краудсорсинга прост и интуитивно понятен. Если цель – поиск нового ответа какой-нибудь цели, то шансы обнаружить оригинальное решение куда выше при задействовании в ходе поиска 10 тысяч человек, чем при задействовании 20 человек. А если цель – получить какую-то выгоду от взаимодействия людей, то снова, чем больше людей задействуешь, тем лучше для дела. Ну а т.к. в сети обитают миллионы людей, то в теории тут есть каждое нужное количество исполнителей.

Это направление возникло с целью реализации желания потребителя бесплатно или за небольшую оплату увидеть воплощение своих идей. Общая работа управляется одной компанией, которой и принадлежит конечный результат

Выгоды краудсорсинга [2–3]:

- 1) возможность включить в работу талантливые кадры со всего мира;
- 2) бизнес-значение имеет только окончательный результат, национальность участников и даже уровень их квалификация не важны, если поставленная задача решена;
- 3) выполнение работы одного сотрудника большой группой людей с целью повышения качества и сокращения сроков;
- 4) возможность получение материалов исследований, новых идей и другой ценной информации как итог работы привлеченных сотрудников;
- 5) включение в процесс широкого круга специалистов с высокой степенью моральной мотивации, разнообразные идеи и контент которых во много раз креативнее и эффективнее;
- 6) краудсорсинговые проекты обычно имеют ограниченные сроки, что позволит иметь жесткие временные рамки;

7) экономия финансовых ресурсов обеспечивается за счет сокращения маркетинговых расходов и тем, что вознаграждение (или зарплату) получают только победители, а привлеченных в проект людей гораздо больше.

Недостатки краудсорсинга:

1) главный аргумент противников краудсорсинга – мнение, что толпа не может быть разумна и не может создать что-либо ценное. Но ведь по законам самоорганизующегося общества люди сами отсеивают явно неверные решения, в итоге – получают отличный результат. Или же этот выбор может сделать заказчик.

2) избирательный принцип вознаграждения, из-за которого большинство участников трудятся даром. Профессионалы обычно не участвуют в проектах краудсорсинга, потому что достаточно высоко ценят свое время. Хотя для специалистов из развивающихся стран именно такие проекты – основной источник дохода.

3) дешевизна таких проектов слишком преувеличена, ведь нужно тратить ресурсы на выбор вариантов, работу с аудиторией, рекламу и прочее.

4) главным недостатком обычно считают утечку информации. Конкуренты всегда следят и за такими проектами, и за решениями, которые часто выкладываются в общий доступ. Поэтому компания должна быть готова максимально быстро внедрить полученный результат и как можно скорее запатентовать его.

Краудсорсинг – это всего лишь инструмент, чаще всего он не сможет дать ответ на все вопросы и вовсе не является наилучшим лекарством от всех проблем. Есть много случаев, когда компании, применив этот метод, были разочарованы результатом [3]. Но если метод применить рационально и взвешенно, он может дать значительные сокращения издержек (временных и материальные), снизить уровень риска и тогда в результате получается оптимальное решение.

Краудсорсинг можно классифицировать по следующим критериям [2]:

1) по сфере жизни;

2) по типу решаемых задач.

По сфере жизни:

1. Бизнес-краудсорсинг.

Решение той или иной задачи, стоящей непосредственно перед бизнесом. Например, создание нового логотипа, написание текстов, поиск оптимальной конфигурации крыла истребителя пятого поколения, сбор средств на выпуск нового альбома и т.д.

2. Социальный или общественный.

Решение любого спектра задач, связанных с общественной деятельностью, взаимоотношениями между людьми, благотворительностью. В данную подкатегорию попадают такие проекты как «Карта пожаров», поиск пропавших людей, сбор средств на строительство школы в районе и т.д.

3. Политический или государственный.

В первую очередь сюда попадают проекты обсуждения различных законов и иных государственных инициатив.

По типу решаемых задач:

– для создания новых продуктов (программный код, изображения, тексты и пр.);

– для голосования (позволяет оценить перспективность той или иной идеи);

– для поиска информации;

– для поиска людей;

– для поиска путей решения различных проблем;

– для тестирования;

– для проведения опросов (поиск мнений).

Краудсорсинг в Беларуси применим, и уже используется сегодня, однако пока не очень широко. Несмотря на то, что РБ идет в ногу со временем и старается использовать как можно больше новых технологий, такая разработка как краудсорсинг используется пока не очень продуктивно. В настоящее время существует немного краудсорсинговых компаний. В основном краудсорсингом пользуются мобильные компании и банки.

Сейчас, в годы новейших информационных технологий, люди и сами не замечают, как часто они обращаются за помощью краудсорсинга. Привлечение к каким-либо мероприятиям, принятиям решений – это и есть краудсорсинг. Он помогает развивать в людях самоотдачу, делиться своими идеями, опытом. Это средство для общения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3>.
2. Что такое краудсорсинг [Электронный ресурс] // Портал крауд-сервисов. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing.
3. Примеры краудсорсинга [Электронный ресурс] // Ресурс о малом и среднем бизнесе. – Режим доступа: <http://www.pro-biznes.com/organizaciya-i.../primery-kraudsorsinga.html>.