

## ФІНАНСИ І БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 339.94

© Минц А.Ю.\*

### КРАУДСОРСИНГ, КАК МЕТОД РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ В ГЛОБАЛИЗОВАННОЙ ЭКОНОМИКЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

*В статье рассмотрена сущность и возможности нового метода распределенного решения задач – краудсорсинга. Уточнена классификация решаемых задач. Рассмотрены взаимодействия основных субъектов краудсорсинга. Проанализированы преимущества и недостатки его использования в украинских условиях.*

**Ключевые слова:** краудсорсинг, краудфандинг, краудинвестинг, символические ценности.

*Минц О.Ю. Краудсорсинг, як метод вирішення завдань у глобалізованій економіці та особливості його використання в Україні. У статті розглянуто сутність і можливості нового методу розподіленого рішення задач - краудсорсингу. Уточнено класифікацію вирішуваних завдань. Розглянуто взаємодії основних суб'єктів краудсорсингу. Проаналізовано переваги і недоліки його використання в українських умовах.*

**Ключові слова:** краудсорсинг, краудфандинг, краудінвестинг, символічні цінності.

*O.Y. Mints. Crowd-sourcing as a method of solving problems in a globalized economy, and peculiarities of its application in Ukraine. The article examines the essence and possibilities of a new method for distributed problem solving – crowd-sourcing. Classification of specified tasks was carried out. The interactions of the main subjects of crowd-sourcing are reviewed. The advantages and disadvantages of its use in Ukrainian conditions are analyzed.*

**Keywords:** crowd-sourcing, crowd-funding, crowd-investing, symbolic value.

**Постановка проблемы.** Краудсорсинг в последнее время бурно развивается в качестве модели для решения любого вида проблем и задач, стоящих как перед бизнесом, так и перед государством и обществом в целом. Вместе с тем, в украинском обществе можно отметить лишь единичные примеры использования краудсорсинга. Учитывая его возможности, следует констатировать, что украинская экономика тем самым до сих пор лишена эффективного инструмента решения разнообразных задач.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Термином «краудсорсинг», который дословно переводится, как «использование ресурсов толпы» в настоящее время активно пользуются при обозначении технологии поиска решений, когда задача передается распределенной и очень многочисленной группе людей, за счет чего стоимость и время достижения результата в ряде случаев радикально снижаются. Несмотря на то, что примеры использования краудсорсинга можно обнаружить в достаточно давней ис-

\* канд. экон. наук, доцент, ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет», г. Мариуполь

тории (в частности, сходная технология использовалась при составлении Оксфордского Словаря Английского языка еще в XIX веке) [1], сам термин появился сравнительно недавно, как и обоснование эффективности данной технологии. В 2003 году Луис фон Ах вместе со своими коллегами впервые предложил понятие "человеческих вычислений" (human computation), которое оперирует возможностями человека для выполнения вычислительных задач, неподвластных компьютеру. И лишь в 2006 году термин «краудсорсинг» (crowdsourcing) был сформулирован редактором журнала «Wired» Джеффом Хау в статье под названием «Восход Краудсорсинга» (The Rise of Crowdsourcing) [2].

В настоящее время краудсорсинг развивается в качестве модели для решения любого вида проблем и задач, стоящих как перед бизнесом, так и перед государством и обществом в целом. Опубликовано большое количество работ с целью изучения различных аспектов Краудсорсинга, сферы его применимости и экономической эффективности. Количество предпринимателей и частных лиц, задействованных в сфере краудсорсинга, неуклонно возрастает.

**Цель статьи** можно определить как всестороннее рассмотрение особенностей использования краудсорсинга в украинских условиях и выявление факторов, определяющих его развитие. Актуальность исследования обусловлена тем, что в украинском обществе можно отметить лишь единичные примеры использования краудсорсинга. Учитывая его возможности, следует констатировать, что украинская экономика тем самым до сих пор лишена эффективного инструмента решения разнообразных задач.

**Изложение основного материала.** Успешное развитие краудсорсинговых проектов, наблюдаемое в последнее время опровергает общепринятое положение о рациональном поведении экономических агентов. Точнее – опровергает использование экономической выгоды в качестве единственного критерия оценки рациональности поведения. Действительно, во многих проектах, особенно образовательной и социальной направленности, исполнители не получают за выполненную работу никакого вознаграждения, кроме упоминания их имени в списках участников.

Данный факт может быть объяснен с позиций концепции «символической» или «знаковой» ценности (sign-value), которая была предложена Жаном Бодрийяром [3] в ряде его философско-социологических работ и получила развитие в работах Скотта Леша [4], который, в частности высказывал такое мнение: «Современный потребительский капитализм означает, то, что мы потребляем, больше не продукты, а символы: мы потребляем символы рекламы, телевидения и объекты потребления имеют ценность как символы» [4, с. 87]. Феномен символической ценности Леш связал с информационным обществом, которое порождает новые закономерности производства, распределения, обмена.

Потребителями символических ценностей является значительная масса людей, не имеющая других возможностей (или способностей) выделиться из толпы, кроме участия в различных Интернет-объединениях, будь то социальные сети, онлайн-игры, или краудсорсинговые проекты. Причем следует отметить, что с точки зрения общественной пользы, последние, несомненно, предпочтительнее.

Кроме символической, краудсорсинг позволяет получить и экономическую выгоду. Экономическая целесообразность развития краудсорсинга в Украине может быть рассмотрена как на макро-, так и на микроэкономическом уровне. На макроэкономическом уровне это обусловлено тем фактом, что пока в Украине больше исполнителей, чем заказчиков краудсорсинговых проектов, обеспечивается приток иностранной валюты, полученной в качестве оплаты за выполненные работы. Это имеет положительное влияние на сальдо торгового баланса.

На микроэкономическом уровне преимущества использования краудсорсинга по-

зволяють підприємствам и організаціям ефективніше здійснювати маркетингову и інноваційну діяльність, займатися соціальними проектами.

Крім того слід відзначити, що можливість працювати на зарубіжних замовників и отримувати за це гідну оплату сприяє зменшенню такої негативної тенденції, як «утечка мозгів», тобто еміграція з країни найбільш кваліфікованих и освічених людей.

Відповідно до одного з вдалих, на думку автора, визначень, краудсорсинг можна розглядати, як мобілізацію ресурсів людей за допомогою інформаційних технологій з метою вирішення завдань, що стоять перед бізнесом, державою и суспільством в цілому [1]. Виходячи з цього, класифікація краудсорсинга може бути проведена як за типами вирішуваних завдань, так и за сферою застосування (рис. 1).



Рис. 1 – Класифікація напрямків краудсорсинга

Як випливає з рис. 1, за сферою діяльності можна виділити краудсорсинг в бізнесі, соціальній и політичній сферах.

*Краудсорсинг в бізнесі* використовується для вирішення різних завдань, кінцевою метою яких є отримання грошового доходу. До них, наприклад, належать створення нового логотипа, написання рекламного тексту, створення програмного продукту, збір коштів на випуск нового «гаджета» и так далі. Це напрямки в краудсорсингу є найбільш важливими.

*Соціальний краудсорсинг* передбачає вирішення будь-якого спектра завдань, пов'язаних з суспільною діяльністю, взаємовідносинами між людьми, доброчесністю. В цю підкатегорію потрапляють такі проекти як складання карти закладів для некурячих, пошук пропавших людей, збір коштів на будівництво соціальних об'єктів. Сюди ж можна віднести такий відомий інтернет-проект, як Вікіпедія.

В категорію *політичного краудсорсинга* потрапляють проекти обговорення різних законів и інших державних ініціатив. Вони можуть здійснюватися як в режимі голосування, так и в режимі збору конкретних думок и пошуку рішень. До даної підкатегорії також можна віднести и кампанії по збору коштів політичними діячами.

Тепер розглянемо класифікацію краудсорсинга за критерієм типів вирішуваних завдань.

*Створення продукту (контенту)*. Це найбільш широка категорія, яка включає в себе величезну кількість різних завдань. Одним з найбільш яскравих прикладів є

ляется уже упомянутая Википедия, содержание которой создается армией обычных пользователей интернета. Другой крупной сферой применения является создание графического контента, маркетинговых стратегий, копирайтинга, даже программного кода, а также видео и аудио продуктов.

*Голосование.* По сути голосование это стандартный этап любого краудсорсингового процесса, в рамках которого происходит отбор и сравнение полученных результатов. Однако голосование вполне способно существовать и в качестве самостоятельной услуги. Например, для фильтрации новостей, изображений, видеоклипов, музыки - всего того, с чем мы взаимодействуем ежедневно.

*Поиск решения.* Это тип краудсорсинга является одним из самых интеллектуально емких. Поиск решения может быть выполнен практически для любых вопросов, от научных до утилитарных задач, таких как поиск оптимального тура, доставка попутных грузов и т.д. Разновидностями этого типа краудсорсинга являются поиск оптимального инновационного решения для компании (открытые инновации), а также решение микрозадач, когда поступающее от заказчика задание разбивается на множество мелких задач, каждая из которых уже передается для решения за заранее определенное вознаграждение.

*Поиск людей.* Разновидность социального краудсорсинга, представителями которого являются, например, проекты, связанные с поиском пропавших детей.

*Сбор информации.* В рамках данного типа краудсорсинга от исполнителя требуются в основном механические действия, связанные, например, с сортировкой фотографий, фильтрацией звуков, идентификацией образов, маркетинговыми исследованиями. Так, именно этот способ был применен для обработки фотографий, собранных марсоходом Curiosity.

*Сбор мнений.* В данном случае используются возможности Интернета по получению отклика в виде мнений от большого количества людей. В первую очередь речь это используется при маркетинговых исследованиях, когда можно быстро, качественно и недорого получить необходимую информацию от целевой аудитории. Однако существуют проекты, в рамках которых имеется возможность собирать мнения и по простым бытовым вопросам.

*Тестирование.* К данному типу относится проведение тестирования программного обеспечения с целью выявления ошибок, недоработок, определения дальнейших путей развития. Тестирование может быть как частью процесса создания программного продукта, так и самостоятельной услугой.

*Сбор средств – Краудфандинг.* В настоящее время это направление поиска инвестиций развивается настолько активно, что в некоторых случаях становится более привлекательным, чем традиционные источники финансирования. Одним из основных условий краудфандинга является полная прозрачность развития проекта для инвесторов. Кроме того каждый из них рискует лишь той суммой, которую сам сочтет нужным вложить в развитие. Всё это обеспечивает его популярность для финансирования общественных и потребительских проектов.

Механизм осуществления большинства проектов, подходящих под определение краудсорсинга неразрывно связан с понятием «платформы» или «площадки» – виртуального места встречи заказчика и исполнителей. Схематически структура такой платформы и её связей показана на рис. 2.

Платформы обычно специализируются на решении одного, или нескольких типов задач, например научные или социальные проекты, разработка программного обеспечения, дизайн логотипов, создание музыки, видеороликов и другое. За свои услуги платформа берет небольшое комиссионное вознаграждение, либо существует за счет пожертвований. Платформа должна ориентироваться на выполнение требований не

только заказчиков, но и исполнителей. Отметим следующие функции платформы, актуальные для различных категорий её клиентов:

*Для заказчиков:*

- размещение заданий;
- ведение базы данных с выполненными заданиями;
- общение с исполнителями – как в группе, так и индивидуально;
- уточнение условий задания;
- проведение конкурсов и голосований среди присланных вариантов решения;
- безопасные расчеты с исполнителями.

*Для исполнителей*

- доступу к заданиям, с возможностями поиска и группировки;
- размещение выполненной работы;
- отслеживание результатов конкурса;
- защиту авторских прав;
- получение вознаграждения.

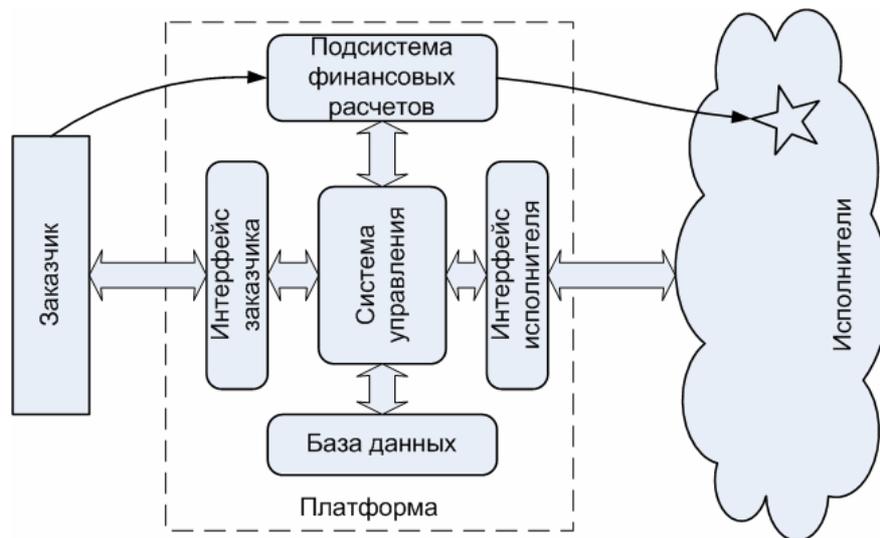


Рис. 2 – Механизм осуществления проектов в рамках краудсорсинга

Определение победителя (или победителей) среди представленных проектов происходит на конкурсной основе, что выгодно заказчикам услуг, поскольку такая схема позволяет фактически бесплатно получить большое количество материалов для дальнейшего анализа. Однако, позиции исполнителя в этой схеме, применительно к украинским условиям, следует признать крайне слабыми. Так, несмотря на наличие закона «об авторском праве», его требования соблюдаются крайне редко, и в основном в тех случаях, когда авторское право подтверждено соответствующим сертификатом, получение которого является достаточно дорогостоящей процедурой, относительно вероятности победы в конкурсе. Таким образом, возможность недобросовестных действий со стороны заказчика снижают привлекательность отечественных краудсорсинговых проектов и следовательно уменьшают его микроэкономическое значение.

### Выводы

1. Анализ краудсорсинга в Украине показал, что у нас эти направления только начинают развиваться. Некоторые компании используют его для создания новых логотипов, слоганов и прочих маркетинговых элементов. Немало украинцев работает с зарубежными краудсорсинговыми компаниями в сфере программного обеспечения.

Есть примеры использования социального и политического краудсорсинга.

2. Компаниям, планирующим использовать краудсорсинг в своей деятельности, следует учитывать, что как и любой другой инструмент решения экономических задач, он требует грамотного применения. Необходимо определить, какие варианты, кроме краудсорсинга, могут быть использованы, выявить их преимущества, недостатки, определить затраты на проведение и ожидаемый экономический эффект. Только будучи примененным в нужном месте и в нужное время, краудсорсинг может значительно сократить временные и материальные издержки, снизить риски и в результате получить качественное решение.

**Список использованных источников:**

1. Мосс А. Что такое краудсорсинг / А. Мосс [Электронный ресурс] / Режим доступа: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdsourcing](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing) – 30.07.2013 г.
2. Howe J. The Rise of Crowdsourcing / J. Howe // Wired. – 2006. – №14(6). – P. 176-183.
3. Baudrillard J. For a critique of the political economy of the sign / J. Baudrillard. – N.Y.: Telos Press, 2007. – 214 p.
4. Lash S. Critique of Information / S. Lash // London, Thousand Oaks: Sage Publications, 2002. – 244 p.

**Bibliography:**

1. Moss A. What is the crowdsourcing / A. Moss [Web source] / Access mode: [http://crowdsourcing.ru/article/what\\_is\\_the\\_crowdsourcing](http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing) – 30.07.2013 г.
2. Howe J. The Rise of Crowdsourcing / J. Howe // Wired. – 2006. – №14(6). – P. 176-183.
3. Baudrillard J. For a critique of the political economy of the sign / J. Baudrillard // N.Y.: Telos Press, 2007. – 214 p.
4. Lash S. Critique of Information / S. Lash // London, Thousand Oaks: Sage Publications, 2002. – 244 p.

Рецензент: Т.Г. Логутова  
д-р экон. наук, проф., ГВУЗ «ПГТУ»

Статья поступила 23.12.2013