

**Иванова Оксана Евгеньевна**

канд. экон. наук, доцент

**Хохлачева Евгения Валерьевна**

магистрант

ФГБОУ ВО «Донской государственный

технический университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

DOI 10.31483/r-75880

## **КРАУДСОРСИНГ КАК ЭЛЕМЕНТ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

***Аннотация:** в статье рассмотрен краудсорсинг как технология, получившая развитие в условиях цифровизации экономических процессов. Выявлены цели и задачи краудсорсинга, а также преимущества и недостатки использования данной технологии компаниями в условиях распространения информационных технологий, развития Интернета и цифровой трансформации всех сфер деятельности общества.*

***Ключевые слова:** дистанционная занятость, информационные технологии, краудсорсинг, нестандартные формы занятости, рынок труда, цифровизация, цифровая экономика.*

В современных реалиях формирование гибкого рынка труда сопровождается распространением различных нестандартных форм занятости, которые получили особую актуальность в связи с цифровизацией экономики, а также возрастающей угрозой распространения коронавирусной инфекции по всему миру в 2020 году.

Одной из новых форм дистанционной занятости является краудсорсинг, который связан с развитием Интернета, информационных технологий и цифровой трансформации всех сфер деятельности общества.

Цифровизация экономических процессов усилила потребность в переходе от стандартных форм занятости к нестандартным, которые включают в себя

временную (срочную) занятость, работу на условиях неполного рабочего времени, временный заемный труд, замаскированную занятость и зависимую самостоятельную занятость.

Краудсорсинг (произошло слово от английского слова crowdsourcing, где crowd – толпа, а sourcing – использование ресурсов) – это привлечение масс на добровольных началах к решению проблем в инновационной производственной деятельности в целях применения их знаний, творческих способностей, различного опыта с помощью информационных технологий [4].

Цель краудсорсинга состоит в вычленении одной идеи из многих.

Краудсорсинг – это не новое понятие, но раньше, без сети Интернет, его сложно было применять, однако все изменилось с развитием технологий, поскольку теперь краудсорсинг стал дешевым методом получения человеческих знаний в различных областях. Данный метод позволяет привлекать миллионы людей для работы над разнообразными задачами.

Впервые краудсорсинг применили власти Великобритании в 1714 году, когда объявили приз за нахождение точного метода определения долготы на море, однако тогда это не называлось «краудсорсинг». Сам термин возник спустя почти 300 лет – в начале XXI века. К созданию термина «краудсорсинг» подвел журналист Джеймс Шуровьески, который в книге «Мудрость толпы» описывал краудсорсинг как эффективную методику в использовании совокупных знаний многих людей, против использования знаний всего нескольких личностей [3]. Тогда Джефф Хау и редактор журнала Wired Марк Робинсон начали применять именно термин «краудсорсинг» [1]. По мнению Д. Шуровьески, толпа людей должна быть разнообразной, децентрализованной и иметь возможность выражать свое мнение. А вот Дж. Хау утверждает, что группа людей-любителей может быть даже эффективнее одного профессионала, потому что он довольно ограничен, а также не лишен собственных предрассудков [1; 3].

Ключевыми задачами краудсорсинга являются вовлечение людей для решения социально значимых задач, поиск инновационных идей и участие в разработке коммерческих проектов.

Краудсорсинг позволяет компаниям выполнять свою работу в любой точке страны или по всему миру, что позволяет им использовать широкий спектр навыков и знаний без обычных накладных расходов внутренних сотрудников. Краудсорсинг обычно означает выполнение большой работы, чего-то, что требует сотен или тысяч индивидуальных задач, и разбиение ее на множество небольших рабочих мест, над которыми группа людей может работать отдельно.

Социально-экономические условия развития краудсорсинга требуют определения его уровня в различных странах. Так, исследователем Ю.М. Поляковой был составлен рейтинг «Уровень развития краудсорсинга», основанный на статистических данных стран мира, баз краудсорсинговых платформ, который охватил 76 стран [2]. Все страны разделены на 3 группы:

1) страны с высоким индексом уровня развития краудсорсинга. Лидирующее положение в данной группе занимают Люксембург (14,652), Германия (11,718), Австрия (10,542);

2) страны со средним индексом уровня развития краудсорсинга – Саудовская Аравия (0,368), Греция (0,346), Польша (0,232);

3) страны с низким индексом уровня развития краудсорсинга – Канада (0,057), Словакия (0,053), Южная Африка (0,039).

Россия в данном рейтинге занимает 61-е место и относится к группе стран с низким индексом уровня развития краудсорсинга, который составил 0,003.

Анализируя данный рейтинг, можно сделать вывод о неразвитости в России краудсорсинговой деятельности. При этом данная статистика позволяет выявить успешные практики и их тиражирование как в нашей стране, так и в других странах мира [2].

Краудсорсинг имеет ряд преимуществ, которые бизнес может использовать в своих интересах.

1. Масштабирование. Масштабирование – это сложная задача для любого бизнеса, особенно когда речь заходит о работе над масштабными проектами с недостаточными ресурсами. Однако краудсорсинг обеспечивает простое решение для масштабирования любой рабочей силы, выделяя небольшие части про-

екта, которые могут быть выполнены удаленными работниками в любое время или в любом месте. Эта гибкость является одной из главных причин, по которым компании проявляют интерес к краудсорсингу.

2. Заполняет пробелы в знаниях. Краудсорсинг предоставляет возможность доступа к людям, имеющим наборы навыков, которые недоступны в компании. Это может быть бесценно для проектов или проблем, требующих специальных знаний или навыков, которые являются дефицитными.

3. Ускоряет процессы. Краудсорсинг позволяет предприятиям выполнять задачи быстрее, чем один сотрудник. Разбивка проекта на набор более мелких частей и предоставление этих частей более крупной группе работников ускоряет завершение проектов. В целом краудсорсинг представляет собой более эффективный способ работы.

4. Снижает эксплуатационные расходы. Краудсорсинг предлагает более дешевый способ завершения проектов. Когда группа людей объединяется в цифровом виде для выполнения задачи, предприятия могут обойти большую часть затрат, обычно связанных с операциями. Это включает в себя накладные расходы на жилье и выплату сотрудникам полной заработной платы, а также расходы, которые могут быть понесены от оплаты труда сотрудников для получения новых навыков и многое другое. В зависимости от того, какие проекты будут завершены, более быстрые сроки окупаемости также могут привести к увеличению прибыли.

5. Повышает вовлеченность потребителей. Если бизнес решает искать потребителей в своих краудсорсинговых усилиях, это может привести к экстраординарному уровню вовлеченности потребителей. Большинство традиционных маркетинговых средств массовой информации удерживают внимание потребителей в течение короткого промежутка времени. Предлагая потребителям принять участие в решении конкретной проблемы или предоставить столь желанные данные о своем бренде, бизнес получает ценное внимание, за которое многие компании платят большие деньги.

Однако, несмотря на ряд преимуществ краудсорсинговой деятельности,

следует выделить и ее недостатки.

1. Предлагаемые краудсорсерами решения могут стать доступными для конкурентов.
2. Качество решений и идей, предлагаемых краудсорсерами, зависит от величины вознаграждения и организации взаимодействия.
3. Краудсорсинг относительно дорогой инструмент и недоступен для малопроизводительных и неизвестных компаний.
4. Раскрытие конфиденциальной информации.

В мировой практике краудсорсинг является достаточно инновационным инструментом развития бизнеса, однако нераспространенным ввиду несоответствия законодательной базы, регулирующей трудовые отношения между краудсорсером и работодателем, несформированной культуры участия людей в краудсорсинговых проектах, нехватки компетенций у руководителей в области использования технологии краудсорсинга и низкого уровня развития инфраструктуры для ведения краудсорсинговой деятельности. Перечисленные проблемы тормозят развитие краудсорсинга на российском рынке труда.

Таким образом, в условиях цифровизации экономических процессов краудсорсинг получил развитие в качестве модели для решения любого вида проблем и задач, стоящих перед бизнесом, государством и обществом в целом. С помощью краудсорсинга можно решать вопросы, обнаруживать тенденции и развивать инновации. Но чтобы добиться успеха с краудсорсингом, процесс должен быть стратегически выстроен. При правильной подготовке и ожиданиях преимущества краудсорсинга очевидны.

### ***Список литературы***

1. Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса / Дж. Хау; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 288 с.
2. Полякова Ю.М. Воздействие краудсорсинга на изменение структуры российского рынка труда / Ю.М. Полякова // Вестник Воронежского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2017. – №4. – С. 64–70.

3. Шуровьески Дж. Мудрость толпы. Почему вместе мы умнее, чем поодиночке, и как коллективный разум формирует бизнес, экономику, общество и государство / Дж. Шуровьески; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 304 с.

4. Crowdfunding Info. URL: <http://crowdfundinginfo.ru/crowdsourcing/item/16-crowdsourcing> (дата обращения: 24.05.2020).