

Сложные задачи компаний решат социальные сообщества

Возможности социальных сетей планируется задействовать не только для общения, но и для работы. В частности, использовать их для решения различных задач с помощью краудсорсинга, под которым подразумевается передача определенных производственных функций неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты, не предусматривающей заключения трудового договора.

Более того, если в аутсорсинге работа отсылается сторонним профессиональным исполнителям за определенные деньги, в краудсорсинге вообще платить ни за что не нужно или лишь какой-то минимум. Предполагается, что всю необходимую работу сделают неоплачиваемые или малооплачиваемые профессионалы-любители, которые и будут тратить свое свободное время на создание контента, решение проблем или даже на проведение исследований и разработку. При этом такая работа управляется и принадлежит только одной компании, которая продает результат.

В России краудсорсинг также известен, он даже иногда применяется. Как рассказал BFM.ru президент компании HeadHunter Юрий Вировец, в нашей стране краудсорсинг распространен в двух видах: как решение бизнес-задач и как индивидуальные попытки энтузиастов решить свои проблемы. «В первом случае ниша применения краудсорсинга достаточно узкая — мне известны случаи его использования в издательском бизнесе, в переводе, в разработке открытого софта. Проблема бизнес-применения кроется в отсутствии четкого представления, как координировать работу множества незнакомых людей ради эффективного решения одной задачи, как оценивать вклад каждого в отдельности», — считает Юрий Вировец. Поэтому, по его словам, многие компании, прибегавшие к краудсорсингу, рассматривали его как масштабное тестовое задание для выбора лучших потенциальных сотрудников.

«Если говорить об энтузиастах, то они обычно прибегают к краудсорсингу, когда у них нет ресурсов (временных?х, финансовых, человеческих) для решения своей задачи. Можно попросить людей написать тебе реферат, обозначив главы, сделав их открытыми для редактирования всем желающими, — говорит Вировец. — Проблема формата кроется в мотиве людей, прибегающих к краудсорсингу — отсутствие собственных возможностей решения задачи, а не поиск оптимального пути решения». Соответственно, по оценке президента НН, люди, участвующие в краудсорсинге, по сути, работают в авантюрном проекте с сомнительной организацией без ясных перспектив. «Думаю, у рядовых участников такого проекта быстро пропадает желание вкладывать свой труд в непонятный проект», — предположил Юрий Вировец.

По оценке руководителя НН, российский краудсорсинг отличается от западного отсутствием задач, которые с его помощью можно решить эффективнее, чем с помощью специализированных подрядчиков. «Проблема эффективности краудсорсинга — слабая организационная и координирующая составляющая, — считает Вировец. — Эта проблема носит не столько технический характер, сколько менеджерский. Я в своей практике встречал только несколько менеджеров, способных эффективно справиться с масштабным проектом, использующим краудсорсинг».

Решить перечисленные проблемы попыталась российская компания Witology, разрабатывающая краудсорсинговую платформу, которая должна выявлять «ключевые проблемы» в сложных проектах, находить и привлекать к их решению наиболее активных, компетентных и продуктивных специалистов любой отрасли из любой точки мира при помощи интернет-технологий. То есть с ее помощью предполагается организовывать сетевые сообщества экспертов и специалистов для решения сложных междисциплинарных и трансдисциплинарных задач с комплексно-связанными целями.

К настоящему времени Witology, существующая около двух лет, провела технические и методологические исследования, реализовала тестовый проект и выпустила бета-версию платформы. Причем, как рассказал BFM.ru сооснователь и технический директор Witology Сергей Карелов, разработка компании представляет собой программный продукт, который сам по себе, а также по сложности внедрения, настройки и эксплуатации вполне можно приравнять к «тяжелой» ERP-системе.

Деятельностью Witology и ее продуктом заинтересовались две финансовые группы — «Онэксим» и «Спутник», которые решили вложить свои деньги в названную компанию. На первом этапе инвестиций (Serie A Funding) группы инвестируют в капитал Witology 5 млн долларов. Эти деньги планируется использовать для проведения углубленных НИОКР, завершения бета-тестирования, выпуска финальной (RTM) версии платформы и для начала работы с заказчиками. В результате сделки доля основателей Witology — Сергея Карелова и Александра Ослона — составит 50,06%, «Онэксим» — 41%, группы «Спутник» — 8,94%.

Кстати, Сергей Карелов уточнил BFM.ru, что потенциальные заказчики названной платформы уже есть. Более того, уже весной планируется начать реализацию проектов, в рамках которых Witology будет выступать в роли поставщика и консалтинговой компании, решающей вопросы внедрения и настройки системы. Осенью текущего года компания планирует запустить первые «кейсы» в промышленную эксплуатацию. С появлением таких кейсов Witology, по словам Сергея Карелова, займется привлечением партнеров, которые в дальнейшем должны будут заниматься внедрением и сопровождением ее социально-сетевой программной разработки.

Автор: Александр Михайлов © BFM.RU ИНТЕРНЕТ И ИТ, МИР 👁 2741 13.02.2011, 13:26 📌 351
URL: <https://babr24.com/?ADE=91656> Bytes: 5216 / 5216 Версия для печати

👍 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](#)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: [@bur24_link_bot](#)

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова

Телеграм: [@irk24_link_bot](#)

эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская

Телеграм: [@kras24_link_bot](#)

эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская

Телеграм: [@nsk24_link_bot](#)

эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин

Телеграм: [@tomsk24_link_bot](#)

эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"

Телеграм: @babrobot_bot

эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)