

Проработав в факторинговой индустрии 19 лет, я стал осваивать новую область деятельности, которую с легкой руки американского журналиста Джеффри Хау 8 лет назад начали называть **краудсорсингом**.

В основе этого термина лежит английское слово "крауд" - толпа, масса, компания людей. И как ясно из этимологии слова, речь идет о том, чтобы привлечь массу народа для решения тех или иных важных и сложных задач, которые стоят перед компанией или организацией.

Пару лет тому назад большим краудсорсинговым проектом "засветился" **Сбербанк России**

который решил вместе с десятками тысяч добровольных помощников обсудить, как должен Сбербанк выглядеть через 10 лет и как именно этого добиться.

Впрочем, Сбербанк, разумеется, не единственный пример в мире, краудсорсингом пользовались такие компании как **Hyundai, Xerox, IBM, SAP, GE** и многие другие. Должен сказать, что пример Сбербанка стал для нас одной из причин, вызвавший к жизни наш собственный проект - краудсорсинговую платформу, под названием **ОмниСорсинг**

Только в отличие от Сбербанка мы не фокусируемся на одном клиенте, а создали площадку, где интернациональное экспертное сообщество (которое мы постоянно поддерживаем и расширяем) помогает решать важные задачи и разбираться с проблемами разным компаниям: разного размера, из различных стран и областей деятельности.

Теперь я должен объяснить, в чем связь между краудсорсингом и факторингом помимо моей скромной персоны.

Во-первых, и **краудсорсинг и факторинг** - молодые индустрии, где креативность играет важнейшую роль в достижении успеха.

Во-вторых, сотрудничество многих людей в решении актуальных задач - это то, что характерно для факторинга и необходимо для краудсорсинга. Когда я начинал заниматься факторингом в банках "Российский кредит" и "НИКойл", я очень хорошо помню, какой весомый вклад внесли наши первые клиенты в создание и развитие нашего сервиса.

Да и сотрудничество между факторинговыми компаниями, их помощь друг другу в освоении рынка - вещь естественная во многих странах. Например, члены итальянской факторинговой ассоциации Assifact долгие годы публиковали друг для друга полную информацию о всех установленных лимитах.

Ну и в третьих - благодаря тому, что специфика факторинговой работы предполагает "проникновение в тайны" бизнеса во многих отраслях, специалисты из факторингового мира становятся незаменимыми экспертами при работе с любыми компаниями, продающими какие-либо товары и услуги.

Ну и собственно факторинговые компании среди наших клиентов тоже есть. Вернее факторинговая компания - FinanzFactor из Казахстана. Пока из Казахстана, поскольку она планирует в будущем распространить свое влияние и на другие страны Азии.

Совместно с нашим экспертным сообществом мы помогаем FinanzFactor решать вопросы развития продуктового ряда, каналов продаж, привлечения инвестиций, финансирования и т. д.

И еще пара клиентов заслуживает упоминания в контексте факторинга. Это, во-первых, Invoice Market - электронная торговая площадка по продаже дебиторской задолженности из России. Поскольку факторинг тоже связан с дебиторской задолженностью, то факторы могут быть на площадке как продавцами, так и покупателями.

А во-вторых, это UFGroup - IT-компания из Армении. UFgroup много лет продавала программное обеспечение для факторов, а теперь у нее появился новый продукт -

электронный документооборот между поставщиками и их покупателями, что тоже, разумеется, имеет отношение к факторингу.

Так что, я думаю, что есть все основания полагать, что краудсорсинг вскоре станет "любимым" инструментом развития бизнеса и для факторинговых компаний и для их клиентов и партнеров, а люди из "факторингового мира" - важной движущей силой для его развития.

Михаил Трейвиш,

Президент, OmniGrade

Источник: [«Факторинг Review», №4 \(7\)](#)