

УДК 338.1

## **КРАУДСОРСИНГ КАК СПОСОБ ПРИНЯТИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ**

А.Ю. Служаева, студент гр. БЭс-153, I курс

О.С. Осипова, студент гр. БЭс-153, I курс

Научный руководитель: Л.Г. Шутько к. э. н., доцент  
Кузбасский государственный технический университет  
имени Т.Ф. Горбачева  
г. Кемерово

В современных условиях одним из методов принятия эффективных управленческих решений и инструментом решения всевозможных бизнес-задач является использование краудсорсинга. Термин «краудсорсинг» (англ. crowdsourcing, crowd – «толпа» и sourcing – «использование ресурсов»), под которым понимается организация работы группы людей над какой-либо задачей в целях совершенствования совокупных благ. Появление краудсорсинговых технологий обеспечило доступ к информации большому количеству людей. В итоге организации получили возможность пользоваться талантами «сетевой толпы», привлекая миллионы людей к работе над различными задачами. Основой всех проектов, использующих краудсорсинг, считается общество, которое способно жертвовать собственным временем. Как правило, люди, участвующие в подобных проектах, желают получить нравственное удовольствие от работы. Вследствие этого наиболее широкими примерами краудсорсинга все еще являются некоммерческие. Большинство людей придумывают новые идеи. Они создают идеи группами, так как в одиночку это не приносит удовольствия, и это воодушевляет их на возникновение более превосходных идей и действий. [1]

Краудсорсинг стал глобальным и общедоступным и поэтому не видно разницы между профи и любителями. Люди приносят в жертву собственное свободное время не из-за средств, а из-за морального утешения. Интернет-пользователи растрачивают свое времяпрепровождение на заключение целей, которые они считают приоритетными или же которые им больше всего нравятся. Большие компании ориентируют энергию сетевых хомячков на заключение личных задач, сберегая рекламный бюджет и тестируя новое и исследуя спрос на вероятных покупателях. Краудсорсинг любят применить в собственной работе фирмы малого и среднего бизнеса, у которых нет средств на работу с основными маркетинговыми агентствами, но есть потребность в креативе.

Вместе с тем краудсорсинг используется всё более обширно и деятельно в бизнес-компаниях. Использование способа краудсорсинга в сфере охраны окружающей среды даёт возможность воплотить в жизнь масштабные планы, охватывающие гигантские земли, собственно, что имеет принципиальное значение для нашего государства. Наглядным примером использова-

ния способа краудсорсинга в реализации экологических проектов являются всевозможные карты, в составлении которых принимают участие все заинтересованные жители, отмечая на данных картах участки экологических проблем (несанкционированные свалки, участки сброса неочищенных сточных вод, места повреждения или же ликвидация лесов и др.), охраняемые природные объекты. Эффективным является использование краудсорсинга при решении определенных локальных экологических проблем, таким образом, любой из членов общества имеет возможность выступать в роли «заказчика».

[2]

Развитие краудсорсинга приводит к необходимости понимания организациями и их сотрудниками, что зачастую они теряют монопольное положение при принятии управленческих решений. Кроме того, фирмы, использующие краудсорсинг, в большей степени учитывают пожелания покупателей. Так, программное обеспечение, которое разрабатывают сами пользователи, поставило под удар продукцию IT-фирм.

Краудсорсинг отличается от системы пользовательского контекста User Generated Content (UGC), так как, применяя краудсорсинг, бизнес осмысленно пользуется распределенными человеческими ресурсами, чтобы реализовать личный бизнес-продукт и в итоге получить с него прибыль. В случае с UGC пользователь изначально удовлетворяет собственные потребности, параллельно генерируя контент, который бизнес уже позднее пытается определенным образом монетизировать. Таким образом, краудсорсинг в большей степени является бизнес-технологией, и в нем используются внешние методы мотивации его участников, а UGC основывается на внутренней мотивации. Краудсорсинг имеет непосредственную связь с понятием аутсорсинг. Считается, что аутсорсинг был создан, для использования трудовых ресурсов людей, которые работают в других компаниях, а краудсорсинг – для задействования трудовых ресурсов людей, обитающих в сети. Умственный аутсорсинг – это задача умственного краудсорсинга, которая состоит в том, чтобы найти большое число наилучших мыслей, при том, собственно, что обычный краудсорсинг ориентирован на вычленение одной идеи из массы. Устроить это вполне вероятно, за счет применения системы рейтингов членов этих планов, и особых способов, которые разрешают идеям протекать ряд эволюционных рубежей видоизменений и отбора. Новый метод работы с пользователями позволяет увеличить КПД работы сообществ. «Парадокс мудрейшей массы» открыл перед компаниями слишком интересные возможности, поэтому от них не так просто отказаться. Необходимо понимать, что краудсорсинг как вид управленческих технологий до сих пор находится в стадии развития, поэтому компании, которые в состоянии действительно использовать его мощност, на сегодняшний день могут иметь более выгодные конкурентные позиции в будущем. [3]

В России краудсорсинг только лишь начинает развиваться. Основателями как бизнес-краудсорсинга является фирма Witology (Витология). Она успешно провела краудсорсинговые проекты ОАО «Сбербанк» – «Сбербанк

21» (направлен на повышение эффективности взаимодействия оценщиков и банк), «Очередей. Нет!», а также «РОСАТОМа» – «ТеМП-2015». Проект «Очередей.Нет!» был проведен с целью выработать решения по устранению и предупреждению причин появления очередей в розничных офисах, которые позволят в короткий срок, без значительных финансовых вложений, потери клиентской базы и снижения уровня качества обслуживания, снизить время ожидания 90% клиентов – физических лиц, обратившихся в банк – до 10 минут и менее. [4]

Краудсорсинг проект «РОСАТОМа» «ТеМП-2015» направлен на онлайн-поиск и отбор молодых специалистов для атомной отрасли. В ходе его реализации были разработаны и отобраны лучшие проекты решений поставленных предприятиями 46 задач, которые будут внедрены в Росатоме, а лучшие из участников получили работу (стажировку) в компаниях ГК «РосАтом», кроме того, был сформирован мощный кадровый резерв наиболее подготовленных и мотивированных специалистов, с которыми может проводиться работа в будущем. В рамках проекта корпоративного краудсорсинга компании «Аэрофлот» направленного на разработку мероприятий (услуг предоставляемых во время полета) только за три неполных месяца было подано свыше 19 тысяч идей, из которых принято и опубликовано порядка 15,5 тысяч, что свидетельствует о готовности участвовать в подобных проектах россиян. [5]

На сегодняшний момент наиболее продвинутой фирмой в сфере услуг по решению сложных интеллектуальных бизнес-задач с использованием технологии краудсорсинга считается российская инновационная компания Witology (ООО «Витология»), которая на сегодняшний день уже реализовала более 30 проектов национального масштаба для таких клиентов как Правительство Москвы, «Азбука Вкуса», Сбербанк России, Госкорпорация «Росатом», Дирекция железнодорожных вокзалов ОАО «РЖД», Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов и многих других. [6] Новым участником краудсорсинговых российских платформ является Millionagents.com. [7] Эта платформа создана компанией «Мобильная информационная платформа» (бренд MillionAgents) разработчиком и оператором комплекса информационных технологий для массового полевого сбора и обработки данных о розничных товарах, услугах и точках продаж в интересах корпоративных заказчиков. Результатом двухлетнего опыта эксплуатации краудсорсинг-платформы millionagents компанией была создана технология FORapp, в рамках которой десятки тысяч исполнителей с личными мобильными устройствами выполняют полевые проекты для клиентов в сфере торгового аудита, контроля размещения POSm, управления и контроля промоутов, а также обеспечивает сбор отчетности о работе мерчендайзеров и аутстаффингового персонала, проведения опросов силами полевых интервьюеров.

В целом, российский бизнес хотя и медленно, но все шире использует краудсорсинг для принятия эффективных управленческих решений, растет

краудсорсинговый маркетинг, что способствует наращиванию числа платформ в РФ, а, следовательно, развитию разнообразных форм краудсорсинга.

### Список литературы:

1. Что такое краудсорсинг? Типы и виды, способы заработка и поиска новых идей. <http://pro-spo.ru/freelance/3289-что-такое-kradsorsing>

2. Краудсорсинг и бизнес / <http://rusacademy.livejournal.com/>

3. Палей Т. Ф. Краудсорсинг, как средство повышения эффективности системы управления вузом и инфраструктурного развития [Текст] // Проблемы современной экономики: материалы II междунар. науч. конф. (г. Челябинск, октябрь 2012 г.). – Челябинск: Два комсомольца, 2012. — С. 140-142 // <http://www.moluch.ru/conf/econ/archive/56/2653/>

4. Беленький А. Многоликий краудсорсинг // <http://compress.ru/article.aspx?id=22501>

5. Всероссийский краудсорсинг проект «ТеМП-2015» по онлайн-поиску и отбору молодых специалистов для атомной отрасли/ <http://www.ci-systems.ru/projects/vserossijskij-krad-proekt-temp-2015-po-onlajn-poisku-i-otboru-molodyh-specialistov-dlja-atomnoj-otrasli-rossii>

6. Witology // <http://witology.com/company/>

7. Решение для маркетинговых агентств // <http://www.millionagents.com/ru/it-solutions/trade-marketing/>