

УДК 339.137.22

РОЛЬ КРАУДСОРСИНГА В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Селезнева Яна Юрьевна, студент гр. ОУб-162, III курс
Научный руководитель: Бугрова Светлана Михайловна, к.э.н., доцент
Кузбасский государственный технический университет
имени Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово

Современные предприятия в условиях рыночной экономики постоянно находятся в поисках инструментов, повышающих конкурентоспособность их бизнеса [1]. Среди относительно новых и наиболее оптимальных, на наш взгляд, таких инструментов можно выделить краудсорсинг, применение которого способно привести к минимизации издержек и увеличению конкурентоспособности предприятия на рынке.

Теоретическими аспектами и исследованием краудсорсинга на практике занимаются многие экономисты. Так О. Л. Чулона определяет краудсорсинг как «процесс переадресации ряда производственных обязанностей для выполнения их желающими пользователями. Простым языком – мобилизация людских ресурсов для решения вопросов, которые возникают в процессе ведения бизнес-проектов, в руководстве государством и обществом» [2].

Е.Ф. Лихачев, отмечая, что краудсорсинг – это новое явление в экономике, характеризует его как «использование коллективного интеллекта в целях решения конкретных задач инициатора» [3].

Суть краудсорсинга элементарна: инициатор озвучивает группе увлеченных людей конкретное задание (как правило, происходит это посредством глобальной сети). Пользователи прорабатывают его и высылают свои варианты решения вопроса заказчику, который выбирает наиболее оптимальный для своей компании вариант и реализует его в ходе производственно-хозяйственной деятельности.

Основные инструменты управления предприятием с использованием краудсорсинга представлены на рисунке 1 [4].

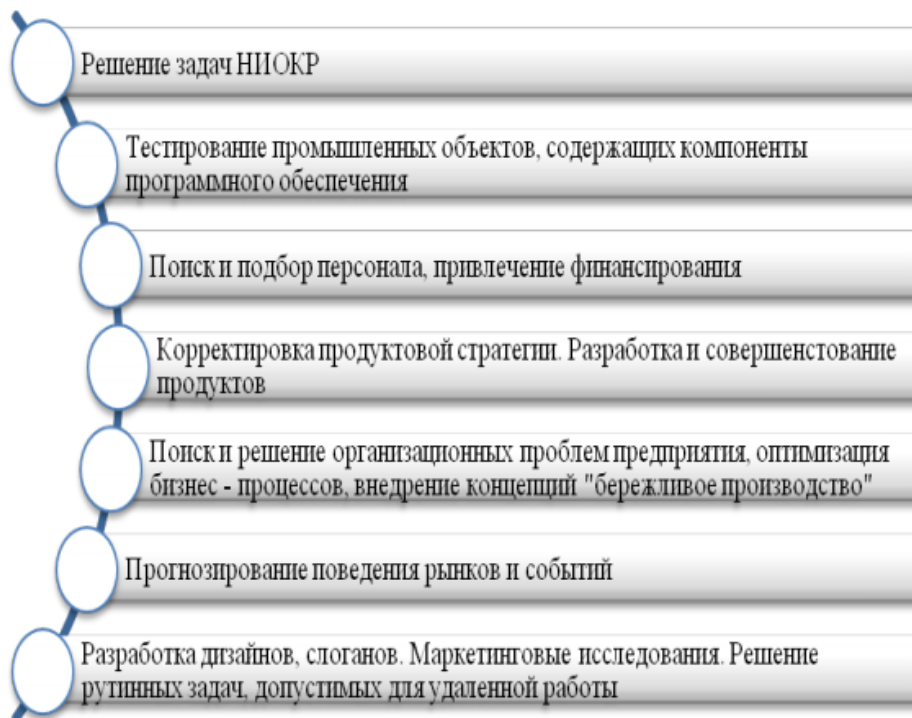


Рисунок 1 - Инструменты управления предприятием с помощью краудсорсинга

Из рисунка 1 становится понятным роль и значение краудсорсинга как элемента роста конкурентоспособности предприятия. Причиной тому является отсутствие границ для интеграции краудсорсинга. Его применение возможно при выполнении любых задач, начиная от инновационной деятельности, заканчивая разработкой маркетинговой стратегии.

Зачастую краудсорсинг путают или связывают с аутсорсингом - передачей части неосновных функций компании исполнителям извне (сторонним компаниям, которые на этом специализируются), но это совсем разные понятия. Краудсорсинг имеет следующие характерные особенности:

- первоначальная постановка задачи происходит для неопределенной группы людей, зачастую находящихся удаленно от предприятия;
- определение цены и срока заказа исходит со стороны руководства предприятия;
- исполнители задачи не ограничены по географическим показателям и могут находиться в любой точке мира;
- получение при заявке на работу сотен и тысяч предложений/идей, которые необходимо тщательно отобрать и проработать со стороны заказчика-предприятия;
- для скорейшей адресации задачи краудсорсинга есть тематические сайты, интернет-порталы, где происходит скопление тысяч людей, специализирующихся на данной работе [3].

При исследовании вопроса повышения эффективности деятельности предприятий с целью увеличения конкурентоспособности, можно определить следующие преимущества краудсорсинга:

- краудсорсинг может быть использован в любой отрасли бизнеса и в независимости от масштаба производства компании;
- возможен запрос обратной связи для получения ценной информации по коррекции своей продукции;
- широкий охват исполнителей и отсутствие затрат на рекламу проекта;
- высокая мотивация исполнителей, поскольку качество их работы определяет уровень их профессионализма, влияющего на дальнейший поиск новых заказов;
- строгое соблюдение временных рамок проекта;
- экономия финансирования, несмотря на качественное исполнение заказа проекта.

Исходя из перечисленных преимуществ можно утверждать, что краудсорсинг - высокоэффективный инструмент увеличения конкурентоспособности предприятий за счет оперативности в решении задач бизнеса и максимальной экономии финансового бюджета компании. Кроме того, заказчик имеет широкий охват выбора, что снижает дополнительные затраты на рекламу [5].

В первую очередь эффективность краудсорсинга проявляется при выполнении небольших бизнес-проектов. Что касается использования технологий краудсорсинга крупными российскими предприятиями, то сегодня данными технологиями активно пользуются Сбербанк, РЖД, Аэрофлот и др. К примеру, в 2015 году ПАО «Аэрофлот» проводило краудсорсинговое исследование в виде конкурса идеи пассажиров на онлайн-платформе. С помощью платформы участники конкурса предлагали свои идеи по разработке новых и улучшению текущих сервисов компании, а также оценивали и комментировали идеи других участников. Всего за время проведения конкурса на онлайн-платформе зарегистрировалось 17 тысяч участников, которые предложили около 42 тысячи идей, лучшие из которых были внедрены в работу российской компании [6].

Список литературы:

1. Черноусова А.В., Бугрова С.М. Анализ подходов к сущности конкурентоспособности предприятия //Сборник материалов IX Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых с международным участием «Россия молодая». - КузГТУ, Кемерово, 2017.
2. Чулона О.Л. Краудсорсинг как инструмент усиления конкурентоспособности предприятий // Материалы Ивановский чтений. – М, 2017. – №2-1 (12).
3. Лихачев Е.Ф. Краудсорсинг, как новое явление в экономике. Его социо-инновационная природа и классификация // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №1 (2016).

4. Голубев, Е.В. Краудсорсинговый проект как система: необходимые элементы, их взаимосвязь, ограничения и способы преодоления // Интернет - журнал «Наукоеведение». – М, 2014. – №5 (24).
5. Mikhailov V.G., Bugrova S.M. Study of environmental management efficiency at HIMPROM PLC, Kemerovo // In the World of Scientific Discoveries, Series B. 2014. T. 2. № 1. С. 73-83.
6. Аэрофлот назвал победителей III этапа всероссийского конкурса идей «ПолетМысли.РФ» [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://www.aeroflot.ru/ru-ru/new/54937>