

КРАУДСОРСІНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ ПІДПРИЄМСТВА

У сьогоденній конкурентній боротьбі перемагають ті підприємства, що безпосередньо розвідують, мобілізують і акумулюють вільні економічні ресурси. Більшою мірою, це людські ресурси, які залучені для подальшого розвитку підприємства. Саме стосовно них доцільно прийняти рішення про застосування на підприємстві краудсорсінгових технологій.

Краудсорсінг (crowdsourcing) представляє собою залучення для виконання роботи значної чисельності добровольців, передачу деяких функцій і завдань певному колу виконавців, які діють на добровільних засадах. Ведучи мову про краудсорсінг, варто згадати, що краудсорсінг або «мудрість натовпу» – поняття абсолютно не нове, а існує ще з XVII ст. В історії було декілька прикладів вирішення проблем шляхом залучення широкого кола людей. Прикладом може бути Н. Бонапарт, який, підкоривши Європу, розпочав боротися з гострою проблемою забезпечення армії свіжими продуктами. Для того, щоб вирішити цю проблему, він привселюдно оголосив, що того, хто запропонує нову форму збереження свіжості їжі на фронті, отримає грошову винагороду в розмірі 12 тис. франків, що було колосальною сумою для того часу.

Першим цей термін став використовувати письменник і журналіст Дж. Хау в 2006 році в статті «The Rise of Crowdsourcing», що була опублікована в журналі «Wired». Автор описав краудсорсінг як звернення до невизначеного кола осіб із метою виконання конкретних завдань або пропозиції своїх ідей. Дж. Хау доводив, що групи аматорів, які працюють над певним завданням, частіше отримують кращі результати, ніж професіонали, тому що «для будь-якої роботи найбільше підходить саме той, хто найбільше хоче її виконати» [2].

Краудсорсінг є способом залучення «колективного розуму» різноманітних індивідів до вирішення проблем підприємства, продуктивного досягнення цілей його діяльності. Напрацювання вітчизняних і зарубіжних дослідників у сфері застосування краудсорсінгу в управлінні підприємством дозволило визначити якісну зміну типового процесу управління, що налічує 5 ключових етапів:

1. Визначення та формулювання завдання, для якого здійснюється пошук рішення. Знижується рівень невідповідності між баченням керівників і «крауду» (споживачів) найбільш ефективного управлінського рішення.

2. Вибір найбільш компетентних виконавців. Відбираються насправді найкращі експерти, які є провідними спеціалістами в своїх напрямках діяльності.

3. Вибір методу вирішення і способів дії. Публічний підхід до процесу вироблення і ухвалення дієвих рішень дозволяє знайти більш ефективний варіант розв'язання будь-якої проблеми з найменшими затратами економічних ресурсів.

4. Встановлення контрольних показників, за якими буде досягнуто єдине розуміння критеріїв, що використовуються для досягнення поставленої мети.

5. Оцінювання успішності досягнення результату. Публічне підведення підсумків роботи забезпечує об'єктивність оцінювання проробленої роботи.

Головною перевагою краудсорсінгу є низька вартість залучення економічних ресурсів і скорочення часу досягнення очікуваного результату. Для досягнення поставлених завдань, незалежно від того, яка технологія використовується, в процесі впровадження продуктивних рішень потрібно враховувати наявний інструментарій, яким у підсумку доведеться оперувати.

На практиці при застосуванні краудсорсінгу виділилися наступні його інструменти:

- використання знань і експертного потенціалу проектної групи;
- вирішення складних завдань силами великої чисельності заінтересованих людей;
- поширення інформації про завдання, проблеми з метою пошуку оптимальних способів її вирішення;
- розподіл роботи на дрібні частини (модулі) і делегування роботи різним проектним групам.

Реалізуючи ідею, необхідно завжди зважати на всі фактори, що так або інакше вплинуть на проект при фактичному впровадженні його в життя. Адже виконання проекту є доволі складною справою, що потребує чітко виробленої стратегії щодо реалізації продукту та забезпечення його тривалого життєвого

циклу навіть із застосуванням технологій краудсорсінгу.

У рамках технології краудсорсінгу виділяються такі стратегії, як [1]:

- краудфінансування (crowdfunding);
- краудстворення (crowdcreation);
- краудголосування (crowdvoting);
- «мудрість натовпу» (crowd wisdom);
- краудрекрутинг.

Краудрекрутинг – це спосіб відбору найбільш перспективних носіїв професійних компетенцій, необхідних конкретному підприємству на основі показників їх роботи в краудсорсінговому проекті [3]. Використовуючи краудрекрутинг, організатор поступово втілює в життя проект краудсорсінгового характеру, в процесі реалізації якого учасники, серед яких можуть бути як кандидати на вакантні посади, так і чинний персонал підприємства, отримують можливість проявити всі свої професійні, організаційні та особистісні здібності у вирішенні різноманітних бізнес-питань. Під час цього організатор спостерігає за діями учасників і робить висновки, паралельно відбираючи кандидатів.

Виходячи з вищезазначеного, варто відзначити, що краудсорсінг є джерелом розвитку великої кількості підприємств і не менш значної чисельності талановитих людей, які сполучаються мережею Інтернет і вступають в добровільну, часто навіть неусвідомлену співпрацю, що в кінцевому результаті дає можливість переважній більшості населення користуватися новим, оригінальним продуктом, при цьому сприяючи усуненню бюрократичних бар'єрів управління, активізації творчого, організаторського, професійного, інтелектуального та трудового потенціалу волонтерів, та взяття на себе відповідальності за подальший розвиток економіки суб'єкта господарської діяльності та держави в цілому.

Список літератури:

1. Васильчук І. Краудфандінг і краудінверстінг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України / Корпоративні фінанси. – 2013. – №11–12. – С. 59–67.
2. Дячков Д.В. Крауд-концепція як ефективний інструмент управління [Електронний ресурс] / Д.В. Дячков, Н.В. Коршикова. – Режим доступу: http://77.121.11.9/bitstream/PoltNTU/609/1/Статья_Дячков_Коршикова.pdf. – Дата звертання: 19.11.16.
3. Краудрекрутинг – новая технология массового поиска талантов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.companion.ua/articles/content?id=208489>. – Дата звернення: 19.11.16.