

только при инновационном (интенсивном) развитии экономики РФ, что должно отражаться в тенденциях соответствующих экономических показателей.

Для развития науки требуется свобода и самоуправление. Однако в условиях товарно-денежных отношений государство и общество не может отказаться от функций контроля «движений» внутри науки и контроля коммерческой отдачи (обратная связь) достижений науки. Государство и общество мало интересуют «частные парадигмы». Их большой интерес к «общей» парадигме и максимизации экономической эффективности функционирования целостной системы «наука–производство–потребление». Соответственно государство, общество и сама наука, прежде всего, нуждаются в такой парадигме и связанной с ней концепции, модели и теории. Также необходима конвергенция политики, экономики и права в Законах, которые касаются управления народным (капиталистическим) хозяйством и претворения в жизнь общенациональной экономической идеи – перехода на инновационное развитие экономики РФ. Эта идея должна материализоваться, а это позволит материально укрепить нематериальный патриотизм.

Наивно считать, что в условиях стагнации через жесточайшую экономию можно добиться экономического роста, а тем более инновационного развития. Если экономия будет достигаться за счёт урезания социальных расходов, то политическая система рухнет ещё до того как необходимость экономии отпадёт. Необходимые результаты могут быть достигнуты в условиях, когда можно меньше тратить» только путём «умнее тратить», а это связано с наукой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Краткая философская энциклопедия. – М.: Издательская группа «Прогресс» – «Энциклопедия», 1994. – 576 с.
2. *Эйсен Н.Ф.* Развитие экономической теории К. Маркса и её конвергенция с управлением системой «наука–производство–потребление» //Инвестиции в России, 2015, №4, с. 17-21; №5, с. 13-22.
3. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 24.
4. *Эйсен Н.Ф.* Наука. Производство. Потребление. К вопросу о конвергенции политической экономии и управления //Свободная мысль, 2013, №5, с. 103-120; №6, с. 111-126.
5. *Эйсен Н.Ф., Горбунов В.М.* Политэкономические аспекты реализации функций управления системой «наука–производство–потребление» //Общество и экономика, 2013, №11-12, с.с. 67-84.
6. *Эйсен Н.Ф., Горбунов В.М.* Усреднённый образ будущего и управление системой «наука–производство–потребление» //Проблемы теории и практики управления, 2015, «10, с. 125-135.
7. *Петерс Э.* Хаос и порядок на рынках капитала. Новые взгляды на циклы, цены и изменчивость рынка: Пер. с англ. – М., Мир, 2000. – 333 с.

КРАУДСОРСИНГОВЫЕ МОДЕЛИ В ПРОИЗВОДСТВЕННОМ БИЗНЕСЕ

А.А. Грахов, Е.Н.Зубаха
(Научный руководитель – Грахова Елена Александровна)
(г. Томск, Томский политехнический университет)

CROWDSOURCING MODELS OF INDUSTRIAL BUSINESS

Abstract: This article highlights the main definition " Crowdsourcing " . The classification of existing types crowdsourcing , crowdsourcing examples of activities of production companies , as well as the existing crowdsourcing platform. Obtained in the practice of crowdsourcing industrial business.

Key words: Crowdsourcing; Outsourcing ; Crowdsourcing platforms; Business model; Collective mind; Public offer;

В условиях развития современной рыночной экономики, усиления конкуренции, организации, включая производственные компании, для повышения своей эффективности, практически во всех сферах деятельности, все чаще начинают прибегать к нестандартным, малораспространенным методам, используя новые бизнес-модели.

Краудсорсинг - эффективный и набирающий популярность метод ведения бизнеса, (от английского Crowdsourcing), термин, впервые введенный писателем Джеффом Хау (англ. Jeff Howe) и редактором журнала Wired Марком Робинсоном (англ. Mark Robinson) в июне 2006 года.

В аутсорсинге работа отсылается за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям за определенные деньги, краудсорсинг же - предполагает минимальные затраты или вообще полное их отсутствие, т.к. всю необходимую работу делают профессионалы-любители. [1].

В литературе встречается целый ряд определений понятия «краудсорсинг».: передача определенных производственных функций неопределённому кругу лиц, решение общественно значимых задач силами множества добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий, модель бизнеса, основанная на привлечении «толпы» волонтеров к производству и распространению товаров и услуг, а также к предложению своих идей или решению определенных проблем, уникальный способ переложить решение определенной бизнес-задачи на удаленное сообщество людей, использование коллективного разума по специально разработанной модели для решения актуальных корпоративных и (или) общественных задач.

Наиболее глубоко сущность данного понятия отражена в определении Панкрухина А.Н. «Краудсорсинг - это передача определенных функций по созданию потребительских ценностей, а затем, в связи с этим, и других маркетинговых функций неопределенному кругу лиц из числа реальных и потенциальных потребителей на основании публичной оферты(предложения) со стороны фирмы-производителя»[2].

Модель использования краудсорсинга включает организацию, методологию и подготовленные кадры, которые настроены на решение определенных задач развития исходя из заданных условий

Главный принцип краудсорсинга можно сформулировать следующим образом: необходима научность процесса по созданию условий для развития знаний группы людей превосходящих знания отдельного человека:

- Краудсорсинг как научный термин представляет не просто организацию форума, на котором участники формулируют в нерегулируемом режиме свои вопросы, замечания и предложения, и даже не традиционный механизм обратной связи, но и организационно и методически упорядоченную модель взаимодействия организации с инициативными пользователями Интернета.

- Краудсорсинг, как модель ведения бизнеса, все чаще применяется компаниями в связи с тем, что позволяет сэкономить значительные средства в

получении прибыли от решения нужных задач, в первую очередь, за счет снижения издержек. Таким образом, компания передает конкретные производственные функции неопределенному кругу лиц на основании публичной оферты, не подразумевающей заключения трудового договора.

Использование краудсорсинга в России находится на этапе становления. Множество компаний до настоящего времени не имеют представления о таком инструменте. Однако компании, использующие его, с помощью краудсорсинга значительно повышают свою конкурентоспособность на рынке, дополнительно получая новые идеи для развития. Примеры краудсорсинговой деятельности производственных компаний представлены в таблице 1[1].

Таблица 1 - Примеры краудсорсинговой деятельности производственных компаний

Название компании	Деятельность
Muji (японская мебельная компания)	Через свой корпоративный сайт предлагает разработать, а затем оценить дизайн продукции. Эскизы-победители голосования запускаются в производство.
Microsoft (производитель ПО)	Краудсорсинг использовался для сбора мнений потребителей о тестовой версии своего поисковика Bing
Ford (американская автомобилестроительная компания)	В преддверии выхода новой модели авто, компания предлагала пользователям своего сайта снимать рекламные ролики о новой машине.
Nescafe (крупнейшая в мире торговая марка растворимого кофе компании Nestle)	Проводит конкурс идей в трех категориях: творческие, социальные и бизнес. Победители получают финансирование на реализацию.
Nike (производитель спортивной одежды и обуви)	На сайте каждый желающий может «собрать» новые кроссовки, определяя предпочтительный дизайн будущей продукции

Реализация краудсорсинговых проектов стала возможной благодаря появлению информационных краудсорсинговых ресурсов – интернет - платформ (обзор самых известных ресурсов/платформ представлен в таблице 2) [1].

Краудсорсинговые платформы, объединяя различные типы людей - творческие личности, профессионалов в различных областях или просто заинтересованных лиц, функционируют по единой схеме: заинтересованная в краудсорсинге компания объявляет о начале конкурса; платформы исследуют поставленную задачу и делят ее на микрозадачи; в зависимости от условий работы платформы, в решении задач могут участвовать как все заинтересованные исполнители, подавшие заявки на участие (участники, соавторы), так и квалифицированных исполнители (эксперты); платформа проверяет исходное задание и сделанную работу на предмет соответствия; платформа выдает компании лучшее проверенное решение; клиент перечисляет вознаграждение лучшему исполнителю. Характеристики краудсорсинга производственных компаний представлены в таблице 3.

Таблица 2 - Краудсорсинговые платформы

Ресурсы/платформы	Деятельность
Witology	Российская инновационная компания, предлагающая своим клиентам услуги по решению сложных интеллектуальных бизнес-задач с использованием технологии краудсорсинга. С помощью интернет-платформы, команды и методологии Witology компании находят ответы на задачи, решение которых классическими методами долго, дорого или невозможно.
Youencore	Краудсорсинг хантинга специалистов. Поиск квалифицированных специалистов для решения технических задач.
Passbrains	Платформа, предлагающая комплексное решение по тестированию программных продуктов.
YourEncore	Уникальная Краудсорсинговая платформа, предлагающая компаниям услуги по решению текущих задач с помощью базы вышедших на пенсию ученых и специалистов.
CrowdSource	Платформа, предлагающая комплексное решение на базе Краудсорсинга для выполнения самых сложных бизнес задач с беспрецедентной скоростью.

Таблица 3 - Характеристики краудсорсинга в производственном бизнесе

1	Значение и виды краудсорсинга:
	<ul style="list-style-type: none"> • Значение - Краудсорсинг направлен - на решение взаимосвязанных задач: сбор и обработку информации, сбор и обработку конструктивных идей, сбор предложений к проектам документов, формирование пула независимых экспертов. • Виды: пассивный (только на прием) и активный (конструктивный диалог); внутренний (в пределах организации или сообщества экспертов) и внешний (без ограничений); традиционный (нахождение лучшей идеи среди множества идей) и интеллектуальный (нахождение множества лучших идей на основе их коллективного отбора) [3].
2	Краудсорсинг предполагает:
	<ul style="list-style-type: none"> • передачу некоего процесса на обработку неопределенному числу лиц и обеспечение результата • себя в качестве инструмента для поиска инноваций, применения новых идей.
3	Плюсы, применения краудсорсинга в производственном бизнеса:
	<ul style="list-style-type: none"> • для компании - дешевизна; выход на огромную аудиторию, как специалистов, так и любителей из вне; новые идеи, приводящие к инновационным решениям и помогающие осуществлять грандиозные проекты; скорость решения проблем; вовлечение потребителей в деятельность компании; • для исполнителей - возможность получения денежного вознаграждения, донести и реализовать свои идеи, почувствовать себя частью проекта.
4	Факторы успеха применения краудсорсинга в технологических процессах:
	<ul style="list-style-type: none"> • Эффективность, Достигнутая через оптимизацию бизнес-процессов, повышение производительности труда, снижение издержек - • Продажи и маркетинг: через увеличение потребительских свойств и конкурентоспособности товаров и услуг, разработка новых сегментов рынка, рост продаж, оптимизация процесса взаимодействия с клиентами, повышение узнаваемости бренда компании.

Продолжение таблицы 3

4	Факторы успеха применения краудсорсинга в технологических процессах:
	<ul style="list-style-type: none"> • Рост компетенция сотрудников: через вовлечение персонала в стратегическое развитие компании, повышение мотивации, выявление кадрового потенциала и новых лидеров. • Успешная работа с инновациями через модернизацию существующих и создание новых товаров и услуг, внедрение инноваций и повседневную деятельность компании.
5	Итог:
	<ul style="list-style-type: none"> • Оценка финансового эффекта от внедрения краудсорсинговой системы должна в большей степени основываться на качественных, чем на количественных факторах успешности проекта. • Инструментами краудсорсинга, внедренного в различные мероприятия - исследование рынка, отслеживание инновационных идей, разработки новых продуктов и их тестирование, и т.д., должны являться финансовыми посредниками, а при определенных условиях, силами добровольцев трансформироваться в краудфандинг. • Результативность применения инструментов и моделей краудсорсинга в производственном процессе, условия достижения максимального уровня лояльности аудитории, определяют интернет и маркетинг – технологии. [6].

Компаниями, организующими свой бизнес на краудсорсинге являются: Electrolux Design Lab, затрачивающая \$4 млн в год на социальный проект по разработке и дизайну бытовой техники будущего, при ежегодной экономии \$30 млн. Procter & Gamble привлекая из сети полтора миллиона энтузиастов, за один создавших компании 137 новых продуктов. Procter & Gamble наполовину сократила количество собственных разработчиков и начала получать по технологии краудсорсинга 50% новых разработок. Компания Goldcorp Inc потратила \$575 тысяч на призы за идеи, благодаря которым было найдено 110 новых месторождений золота – и в итоге капитализация б увеличилась с \$100 млн до \$9 млрд. Компания Netflix учредила приз в \$1 млн за

улучшение алгоритма рекомендаций фильмов. Новый алгоритм ежегодно приносит компании свыше \$15 млн [5]. Примерами банков идей в российских компаниях являются Лукойл («Банк идей и инноваций», 2700 сотрудников, экономический эффект за 2 года работы – 200 млн. USD); ТНК-ВР («Банк идей», экономический эффект – 150 млн. USD); МТС («Фабрика идей», экономический эффект – более 49 млн. USD; Татнефть, «Аукцион бизнес-идей»).

Большое количество примеров успешного решения различных вопросов с помощью краудсорсинга по всему миру говорит об эффективности этого метода. Хотя не все задачи можно доверить решать контактными аудиториями, там, где они могут быть четко сформулированы и разбиты на небольшие элементы, краудсорсинг может дать быстрые результаты с минимальными затратами.

Данный эффективный инструмент (crowdsourcing) обмена знаний является лучшей практикой специалистов предприятий и отраслевых экспертов в вопросах повышения операционной эффективности по реализации коллективного подхода к решению конкретных проблем. Таким образом, для дальнейшего распространения и популяризации применения методик повышения эффективности производственного бизнеса, на базе создаваемого интернет-сайта по повышению производительности труда целесообразно сформировать площадку для сообществ профессионалов в области повышения операционной эффективности производственного бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Первое в России интернет-издание, сфокусированное на Крауд технологиях. [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL: //crowdsourcing.ru (Дата обращения 15.04.2016)

2. Панкрухин А.П. «Краудсорсинг-соблазнительный маркетинговый агрессор: принципы, содержание, технологии» [Электронный ресурс] – Режим доступа: - URL://pankruhin.ru/wordpress/wpcontent/uploads/2014/06/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%83%D0%B4%D1%81%D0%BE%D1%80%D1%81%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%81%D0%BE%D0%B1%D0%BB%D0%B0%D0%B7%D0%BD%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D1%8B%D0%B9%D0%BC%D0%B0%D1%80%D0%BA%D0%B5%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%BE%D0%B2%D1%8B%D0%B9%D0%B0%D0%B3%D1%80%D0%B5%D1%81%D1%81%D0%BE%D1%80.pdf (Дата обращения 15.04.2016)

3. Шапигузов С.М., Синягин А.К. «Краудсорсинг в госсекторе: инновация с расчетом на гражданское общество»- М.: ИД «Бюджет» Инновации», 2012. - №6 - 17с . (Дата обращения 15.04.2016)

4. Коржов, В. Интеллект толпы [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL://www.osp.ru/news/articles/2012/42/13032151/ (Дата обращения 15.04.2016)

5. Официальный сайт компании ООО «Витология» [Электронный ресурс] – Режим доступа - URL://witology.com/blog/company/263/ (Дата обращения 15.04.2016)

6. Грахов А.А. Краудсорсинг как инструмент оптимизации и стратегия использования управленческой технологии краудфандинга. Инновационный менеджмент и технологическое предпринимательство: материалы Всероссийского молодежного научного форума. (Новосибирск.12-14ноября 2015г) в 2 т. / коллектив авторов. – Новосибирск. Изд-во НТГУ. 2015.С.210-217.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ВНЕДРЕНИЯ В РАБОТЕ АРХИВНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ

Бутакова А.В.

(г. Магнитогорск, ФГБОУ ВО Магнитогорский государственный технический университет им. Г.И. Носова) e-mail: fevralskaya.23@gmail.com