

ОСОБЛИВОСТІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ КРАУДСОРСИНГУ

Зоїдзе Д. Р.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

270214@ukr.net

На сьогодні в менеджменті фармацевтичних компаній, як виробничих, так і торговельних, все частіше застосовується технологія бізнес-краудсорсингу, що дозволяє отримувати інформацію та досвід від людей у всьому світі, не потребуючи при цьому фактичного найму їх як звичайних працівників – з усіма пов'язаними з цим витратами.

Отже, метою дослідження став аналіз особливостей бізнес-моделі краудсорсингу.

В якості методу дослідження був використаний аналіз інформаційних джерел щодо сутності застосування технології краудсорсингу в менеджменті сучасних організацій.

Дослідивши всі наявні в науковій літературі визначення, можна стверджувати, що складовими краудсорсингу у бізнес-середовищі є:

- чітко визначений натовп;
- певне завдання із чітко поставленою метою;
- наявність винагороди за участь у краудсорсинг-ініціативі у будь-якому вигляді: матеріальна або нематеріальна;
- чітка визначеність краудсорсера у краудсорсинг-ініціативі;
- обізнаність учасників про винагороду;
- базування на онлайн-середовищі;
- відкритість для усіх бажаючих;
- мережа Інтернет є середовищем краудсорсинг-діяльності.

Індивід чи організація, які організують ту або іншу краудсорсинг-ініціативу мають назву «краудсорсер». Саме краудсорсер розміщує відкриту пропозицію для якогось широкого співтовариства взяти участь у краудсорсинг-ініціативі, а потім організує та модерує процес здійснення ініціативи.

Бізнес-модель краудсорсингу вигідна бізнесу, оскільки допомагає економити на витратах. Різноманіття рішень та думок, невеликі витрати роблять аналізований метод управління завданнями корисним як для комерційних, так і для соціальних проєктів.

Узагальнивши наявні підходи до змісту та структури бізнес-моделі краудсорсингу, було визначено 9 блоків, а саме:

- блок 1 – сегменти клієнтів: пропозиція (натовп) і попит (клієнти або споживачі);

**XI МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА ДИСТАНЦІЙНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«МЕНЕДЖМЕНТ ТА МАРКЕТИНГ У СКЛАДІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ, НАУКИ, ОСВІТИ, ПРАКТИКИ»**

- блок 2 – ціннісна пропозиція: доступ до даних, знань, фінансування, послуг або товарів від натовпу; і допомога краудсорсера у вигляді компенсації (як правило, грошової або соціальної);
- блок 3 – канали: через Інтернет;
- блок 4 – відносини з клієнтами: створення відчуття спільноти;
- блок 5 – потоки доходу: загалом, потоки доходу становлять відсоток від транзакцій. Коли немає грошового обміну, використовуються вторинні потоки, такі як реклама;
- блок – 6 – ключові ресурси: найважливіші активи для того, щоб бізнес-модель працювала, – це інформація або дані, які створює натовп, а також цифрова платформа, яка це забезпечує;
- блок – 7 – ключові дії: розробка та підтримка платформи, маркетинг і підтримка клієнтів;
- блок – 8 – ключові партнери: сторонні програми та підприємства;
- блок – 9 – структура витрат: зазвичай дешевше, ніж звичайна бізнес-діяльність, але включає витрати на технічний розвиток, маркетинг і підтримку клієнтів.

Краудсорсинг відрізняється від аутсорсингу тим, що в рамках другого обов'язки передаються стороннім чітко визначеним фахівцям завжди за матеріальну винагороду. Так, під час передачі частини завдань спеціалістам, що працевлаштовані в аутсорсингових фірмах, кадрова організація отримує матеріальну винагороду, частину якої спрямовує на нарахування заробітних плат.

В краудсорсинговій діяльності, навпаки, матеріальна винагорода учасників здебільшого відсутня. Вони роблять це на громадських засадах або отримують мінімальну платню як фрілансери. При цьому обов'язки передаються не окремим фахівцям, а всім бажаючим.

Більшість краудсорсингових завдань вирішується онлайн, тому серед ресурсів бізнес-моделі краудсорсингу особливої уваги заслуговують цифрові платформи, які отримали назву «платформи краудсорсингу». Згідно з оцінкою McKinsey, використання краудсорсингових платформ могло б підвищити результативність бізнесу до 9 %, одночасно знизивши загальні витрати на людські ресурси та залучення талантів до 7%.

Таким чином, в умовах цифровізації життя суспільства бізнес-модель краудсорсингу стає однією з найефективніших, що використовуються в менеджменті сучасних організацій. Напрямом подальших досліджень має стати аналіз особливостей застосування краудсорсингової технології у вітчизняній економіці.