

Сидорчук В.В.  
магістрант;  
Кравченко М. О.  
д-р екон.наук, проф.  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»,  
м. Київ, Україна

## РОЛЬ БІЗНЕС-МОДЕЛЮВАННЯ ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Важливим фактором покращення наявних конкурентних позицій на ринку є впровадження інноваційних проектів на підприємстві. Успішна реалізація наявних проектів дозволить підприємству виконувати та перевиконувати власні бізнес-плани і досягати стратегічних орієнтирів своєї діяльності; є універсальним засобом впровадження незворотних якісних змін діяльності підприємства.

Для забезпечення ліквідності впроваджуваного проекту необхідно обрати правильний механізм його організації та розвитку. Таким механізмом, що дозволить трансформувати інновацію в економічну цінність є бізнес-моделювання проекту, призначеного до реалізації. Бізнес-модель застосовується для обґрунтування ефективності даного проекту для підприємства порівняно з іншими проектами, наочної оцінки потенціалу та інвестиційної привабливості інноваційного проекту та відображення переваг реалізації даного проекту в контексті збільшення прибутковості підприємства та його загальної вартості.

Формально бізнес-модель є наочною схемою, що відображає ключові компоненти та процеси проекту або підприємства та організовує їх в єдину систему, спрямовану на отримання доходу. До числа компонентів бізнесу, що відображаються в моделі, належать стратегія, економіка, фінанси, операції, бізнес-одиноці, ринкові сегменти, маркетинг тощо. Бізнес-модель призначена для їх цілісного опису та аналізування системи бізнес-процесів, що їх пов'язують. Створення бізнес-моделі дозволяє досить швидко та в той же час доступно зобразити основну ідею проекту та механізми, які будуть використовуватися для генерування прибутку [1].

Ч. Баден-Фюллер зазначає, що цінність бізнес-моделі формується за такими напрямками [1]:

- бізнес-модель виступає коротким описом того, як працює проект або підприємство, тому вона може бути використаною для того, щоб забезпечити стратегічну відповідність між різними напрямками їх діяльності;
- бізнес-модель визначає роль та місце кожного з учасників спільної діяльності, тому вона може бути використаною для того, щоб описувати схему їх взаємодії;
- бізнес-модель формулює та візуалізує гіпотезу щодо того, як проект або підприємство будуть створювати цінність для споживачів.
- Виходячи з таких передумов, очевидно, що бізнес модель є ефективним зручним інструментом планування та узгодження інтересів учасників проекту. Вона детально відображає механізм формування економічних результатів проекту шляхом визначення його місця в ланцюгу створення цінності.

В контексті впровадження проектів бізнес-модель виконує наступні функції [1]:

- визначення ключових компетенцій проекту;
- визначення структури витрат та доходів, аналіз руху грошових коштів;
- визначення цінності для споживачів;
- ідентифікація ринку та мети використання продукту, створюваного за проектом;
- формування конкурентних переваг проекту.

Також бізнес-модель дозволяє розподіляти відповідальність за управління ризиками та трансакційними витратами, які виникають в процесі організації проектної діяльності між бізнес-кластерами досліджуваного підприємства. До трансакційних витрат відносять:

- витрати, пов'язані з прийняттям рішень;
- витрати на виконання плану і організацію майбутньої проектної діяльності;
- витрати на ведення переговорів стосовно змісту та умов проекту;
- витрати, пов'язані зі зміною планів, переглядом умов договорів і вирішенням спірних питань;
- витрати на забезпечення дотримання учасниками попередньо визначених домовленостей.

Відповідно до методу, розробленого міжнародною консалтинговою компанією ICME (International Consulting Management & Engineering), створення ефективної бізнес-моделі відбувається у три етапи: пропозиція цінності для споживача; формування ланцюга створення цієї цінності; визначення цінності, яку отримує фірма у цьому процесі, а також способів захисту від конкурентів. Елементами бізнес-моделі за такого підходу є лояльність споживача, методи її зміцнення, капітал бренду й підходи до його нарощування, система виробництва та відносини з постачальниками [2].

Отже, ми визначили, що бізнес-модель є ефективним механізмом реалізації проектів підприємства, який забезпечує досягнення проектом економічних результатів та контролює можливі ризики та витрати здійснення проектної діяльності. Тобто, бізнес-модель займає центральну позицію при реалізації того чи іншого проекту (рис.1).

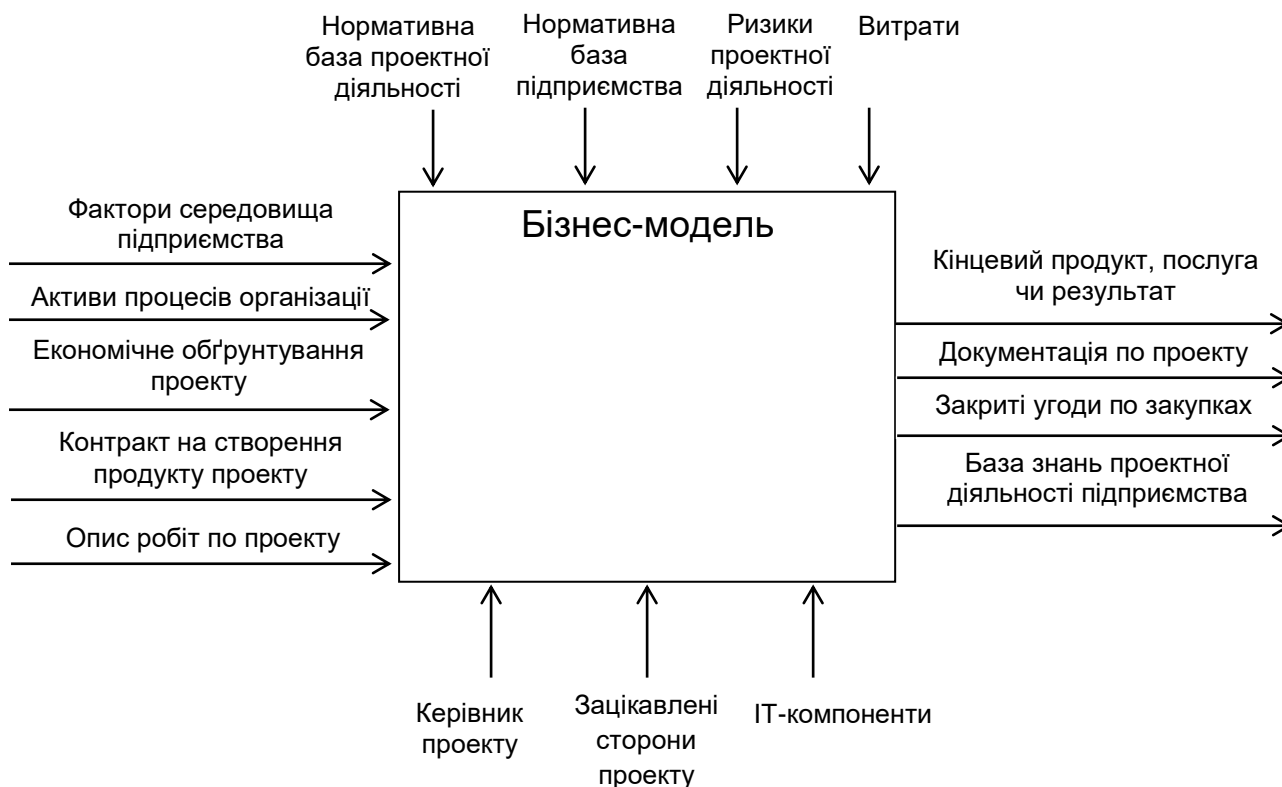


Рисунок 1 - Роль бізнес-моделі у процесі здійснення проектної діяльності  
Джерело: розроблено авторами

Таким чином, роль бізнес-моделі у впровадженні проектів на підприємстві важко переоцінити. Для підприємства, що здійснює проектну діяльність наявність бізнес-моделі дозволить:

- визначити функціонал і межі діяльності власного проектного підрозділу;
- оцінювати необхідність і доцільність застосування програмних продуктів для управління проектами;
- оптимізувати склад і величину витрат на здійснення проектної діяльності;
- розподілити відповідальність за процеси між учасниками проектної групи та визначити площину їх взаємодії;
- визначити споживчу цінність та зосередитись на ключових компетенціях проекту;
- регламентувати терміни виконання проекту.

Отже, бізнес-моделювання проектів дозволяє створити ефективний алгоритм, що містить у собі розробку, тестування, донесення споживчої цінності продукту до потенційної аудиторії за рахунок використання маркетингових комунікацій, реалізацію передбачених проектом благ, взаємодію із постачальниками та споживачами, методи генерування прибутку, структуризації витрат.

#### Література:

1. Кравченко М.О., Лаврова А.О. Аналіз підходів до бізнес-моделювання стартап проектів. *Актуальні проблеми економіки і управління*. 2017. Вип. 11. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102776/97859> (дата звернення 10.04.2020).
2. Бізнес-модель підприємства роздрібної торгівлі. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2014. №3. С. 15-34.