

Література.

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV зі змін. і доп. [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
2. Облікова політика: [навч. посіб.] / [Савченко В.М., Пальчук О.В., Саловська Л.В. та ін.]; за ред. Г.М. Давидова. – К. : Знання, 2010. – 479 с.

РОЗРОБКА ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ: ПРИКЛАД ДОСЛІДЖЕННЯ

***ВЛАСЕНКО Т.В., К.Е.Н., ДОЦЕНТ, ПОГОРІЛА Є.С.,
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ІМЕНІ ПЕТРА ВАСИЛЕНКА***

Екологічні та економічні умови у сільському господарстві змінюються. Ці зміни надають нову форму аграрним ринкам у ланцюгу пропозиції харчових продуктів, змінюють критерії вибору економічних інструментів, що задовольняють новим умовам розвитку, і вимагають прискорення процесів реформування та реалізації нової концепції аграрної політики у цьому контексті [1]. С. Чакі у своєму дослідженні формулює – оскільки попит стає вирішальним, що впливає на умови на ряді пов'язаних аграрних ринків, зростає вплив ринкової структури агробізнесу [2]. Відповідь на ці зміни в сільському господарстві є пристосування до нового середовища, пошук зв'язку з сегментами вертикалі товарів, продуктів харчування та координування виробничої спеціалізації, особливо стосовно постійного продажу більшості товарів, що перевищує існуючі межі конкретного регіону.

Одним з ефективних інструментів для оцінки рівня адаптації бізнесу до змін є концепція бізнес-моделювання. Високоєфективне функціонування організації є можливим завдяки комерційно життєздатним бізнес-моделям – способам створення цінності в мережі виробників, постачальників та споживачів, які включають малі та середні фермерські господарства. Ці бізнес-моделі повинні надавати основні послуги виробникам, забезпечувати надійне постачання покупцям, а також вирішувати проблему високих транзакційних витрат та ризиків. Бізнес-модель є концептуальним інструментом, що містить набір об'єктів, концепцій та їх зв'язків з метою вираження бізнес-логіки конкретної фірми [3].

Канва бізнес-моделі А. Остервальдера – це інструмент стратегічного управління. Вона дозволяє описувати, розробляти,

вирішувати, винаходити та обертати бізнес-модель. Дев'ять основних структурних блоків показують логіку того, як підприємство має намір заробляти гроші. Вони охоплюють чотири основні компоненти бізнесу: клієнти, пропозиції, інфраструктуру та фінансову життєздатність [3, 4].

Наше дослідження має на меті проаналізувати зміну бізнес-моделі у фермерському господарстві. Більшість даних для аналізу були зібрані через інтерв'ю з власниками, доповнені даними внутрішніх інформаційних систем бізнесу та фінансових звітів. Фінансовий аналіз ґрунтувався на кількох фінансових показниках, включаючи рентабельність капіталу, рентабельність активів та прибутковість продажів; він також включає наступні показники діяльності: зобов'язання та оборот активів, коефіцієнт оборотності запасів та товарообіг.

Основною метою фінансового аналізу було обґрунтування процесу зацікавленості цінності в початковій та новій бізнес-моделі, а також чітка демонстрація зміни рівня продуктивності в аналізованій період часу. Хоча фінансовий аналіз дає загальне уявлення щодо бізнес-результатів, але він не пояснює причини. Для того, щоб отримати більш глибоке розуміння зв'язків та наслідків, нами було застосовано методи бізнес-моделі, зокрема канви бізнес-моделі. Канва бізнес-моделі структурно відображає процес створення цінності в бізнесі і, таким чином, дозволяє порівнювати зміни стисло і послідовно.

Початковою бізнес-моделлю підприємства була орієнтація на організацію та виробництво. Підприємство зарекомендувало себе на ринку, як виробник м'якого сиру і повністю спеціалізувалося на даному продукті з 2007 по 2017 рік. Щорічне виробництво сиру досягало 492 тони в 2017 році, що становило приблизно 25 % частки на українському ринку.

Основними причинами зміни моделі бізнесу були структурні зміни на ринку та нові потреби споживачів. Основна слабкість початкової бізнес-моделі – орієнтація на один продукт і один тип покупців – оптовиків. Поява нового виробника м'яких сирів разом з економічною кризою означав різке падіння обсягів продажу, і не давало можливості використовувати початкову бізнес-модель.

Виходячи з трансформацій на молочному ринку основною метою зміни моделі бізнесу було поліпшення економічного стану ферми, головним чином, зміна спеціалізації продукції, управління виробництвом, маркетингом та попитом на продукцію. Створена

система надала господарству потенціал для вирішення попиту та досягнення більш високих продажів, а також дозволила фермі вийти із мережових магазинів та домінуюче вплинути на ринок. Рішення було знайдено у передачі в рамках сектора. Фермерське господарство більше не було здатним працювати на ринку B2B з одним продуктом. Необхідно було спрямувати продукт безпосередньо до кінцевих клієнтів і обслуговувати їх з розширеним портфелем продуктів.

Описаний приклад демонструє, що канва бізнес-моделі є інструментом, придатним для аналізу та пояснення змін у всіх частинах підприємства. Проект зміни орієнтації виробництва і методів продажу через сервіс «Молоко з ферми» поліпшив економічну ситуацію на підприємстві. На початковому етапі розвитку система наразі повністю функціонує та стабільна.

Основним завданням керівництва на майбутнє є підтримка лояльності клієнтів, а також забезпечення технічної експлуатації проекту з точки зору виробництва та логістики [5]. Маркетинг, як і раніше відіграватиме вирішальну роль у цьому процесі, тому пріоритетна увага буде приділятися саме цьому. В перспективі також необхідно впроваджувати інформаційні системи та використовувати результати, наприклад, для оптимізації маршрутів продажів. В даний час інформаційна система повинна бути розширена, а також додані функціональні можливості, які використовуються для реєстрації, випуску товарів зі складу і прямих продажів клієнтам. Суттєвим аспектом успіху всієї концепції, природно, є дотримання високої якості продукції.

Література.

1. Власенко Т.В. Simulation of development dynamics for management improvement of enterprise specialization / Т.В. Власенко, В.М. Власовець // Technology audit and production reserves. – 2016. – № 5 (4 (31)). – С. 9-15.
2. CSÁKI, C., FORGÁSC, C. 2008. Agricultural economics and transition: What was expected, what we observed, the lessons learned Proceedings (Volume II). Budapest: IAMO, Corvinus University of Budapest (CUB).
3. Остервальдер А. Створюємо бізнес-модель. Новаторські ідеї для всіх і кожного/ А. Остервальдер, І. Пінье. – К. : Наш формат, 2017. – 288 с.
4. Osterwalder A., Pigneur Y. 2009. Business Model Generation. Amsterdam: Modderman Drukwerk.
5. Vlasenko T. Status and trends of agricultural enterprises in Ukraine in terms of market agricultural machinery / T. Vlasenko, V. Vlasovets // Econtechmod: An international quarterly journal. – 2016. – Vol. 5. – No. 3. – P. 159-170.