

УДК 658:338.2-334

DOI:10.5281/zenodo.11919028

І.А. Шинкаренко, здоб. ступ. PhD (ДБТУ, Харків)

КОМПОНЕНТНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ АДАПТИВНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах, цифрові перетворення торкаються бізнесів практично всіх сфер економіки. Цифровізація, призводить до позитивних змін в діяльності суб'єктів господарювання, а й водночас породжує безліч проблем [4, с. 185], серед яких є необхідність кардинального реформування всього бізнесу. Успішними стають ті підприємства, які демонструють найбільшу гнучкість у перебудові бізнесу та зміні бізнес-моделей, що дозволяє їм підтримувати високі темпи зростання [2, с. 54]. Для багатьох галузей вітчизняної економіки спочатку COVID-19, а потім – військові дії, стали справді значущою, з негативної точки зору, подією.

Війна в Україні спричинила гуманітарну, продовольчу та енергетичну кризи з руйнівним впливом на людей, економіку, інфраструктуру. Управлінські інструменти, які забезпечували результативність бізнесу в стандартних умовах – раптово стали неефективними. З метою збереження бізнесу вітчизняні підприємства повинні були швидко адаптуватися (хто успішніше, хто менш) до умов «нової реальності» та змінити традиційні підходи до організації діяльності. Найактивніші підприємства прийняли для себе нову бізнес-модель, яка дозволила їм адаптуватися до умов, що змінюються [6, с. 236]. Разом з тим, сьогодні, питання адаптивного розвитку не втрачають своєї актуальності, що актуалізує питання пошуку напрямків вдосконалення діяльності.

Вивчення сучасної наукової літератури [1-6] та практичний досвід діяльності вітчизняних підприємств дозволяє рекомендувати в якості дієвого інструменту адаптації карту бізнес-можливостей організації, яка розбиває бізнес-можливості на дрібніші, керовані елементи, щоб визначити різні темпи змін та потребу в гнучкості. Декомпозиція створює можливість визначити наявні прогалини в діяльності та краще зрозуміти обсяг робіт за кожним бізнес-процесом. До того ж, важливо враховувати відображення потоку створення цінності, щоб визначити основні продукти та клієнтів, яких торкнеться зміни архітектури. Взаємозв'язок між картами потоку створення цінності та бізнес-можливостями дозволить визначити існуючі недоліки та потенційні конфлікти інтересів зацікавлених сторін.

Значна кількість успішних підприємств набули стійкості свого розвитку, дотримуючись принципів так званого складового або компонентного бізнесу (від англ. «*composable*» – складовий, збірний) [5]. «Компонентний бізнес – це природне прискорення цифрового бізнесу, що дозволяє забезпечити стійкість та гнучкість» [2, с. 55]. Компонентний бізнес може бути адаптований залежно від запитів реального часу і бути стійким перед зовнішніми впливами за умов невизначеності.

«Компонентність» - це термін, що охоплює спосіб мислення, технології та процеси, які дозволяють підприємствам вводити нововведення та швидко адаптуватися до мінливих потреб бізнесу. Інтелектуальний компонентний бізнес можна уявити у вигляді блоків Lego, які можна розташовувати та переставляти. Композиційні підприємства можуть швидко реагувати зміни ринку, збираючи і розбираючи різні компоненти.

Компонентний бізнес трансформує процес прийняття рішень, отримуючи доступ до даних, реагуючи на них найкращим і більш гнучким методом. Компонентний бізнес дозволить існувати новим бізнес-моделям, автономним операціям та новим продуктам, послугам та каналам, використовуючи проривні технології [1].

Адаптованість компонентної бізнес-моделі забезпечується у реальному часі. Архітектура бізнес-процесів на основі цієї ідеї створює можливість перебудовувати та переорієнтувати бізнес та забезпечує його стійкість незалежно від зміни чинників зовнішнього середовища. Такими чинниками можуть бути [2, 5]: зміна споживчих пріоритетів та запитів, раптові зміни в ланцюжку створення цінності, поява інноваційних технологій та інші.

Ідея компонентного бізнесу базується на чотирьох основних засадах:

1. Збільшення швидкості завдяки проривним розробкам.
2. Підвищена маневреність за рахунок модульності.
3. Ефективне керування через ручне керування.
4. Стійкість розвитку з допомогою автономії.

Можна виділити три «будівельні блоки» компонентного бізнесу:

1. Модульне мислення – це креативне мислення, що дає втратити творчий потенціал [3]. Такий тип мислення дозволяє бізнесу виживати і навіть процвітати за часів серйозних змін.

2. Компонована бізнес-архітектура гарантує гнучкість для підприємства. Насамперед це стосується структури та мети. Це, перш за все, структурні можливості, інструменти, які можна використовувати

при побудові архітектури бізнесу, до яких, в першу чергу, може бути віднесений штучний інтелект.

3. Модульні технології – це інструменти вже не майбутнього, а сучасного. Від їх використання може залежати конкурентоспроможність підприємства.

У поєднанні з чотирма вищезазначеними принципами «будівельні блоки» компонентного бізнесу дозволяють підприємствам швидко змінювати напрямки діяльності та розвиватися. Чим більше ці збірні бізнес-ідеї інтегровані в бізнес-модель, тим більше гнучкості та маневреності буде у підприємства.

Компонентний бізнес та пов'язані з ним креативні зміни – це ще досить новий підхід. Згідно з [5], поєднання трьох будівельних блоків (складове мислення, компонована бізнес-архітектура та складові технології) та чотирьох принципів (модульність, автономність, оркестрування та виявлення) становлять «компонентний бізнес-індекс».

Таким чином, компонування дозволяє підприємствам легко, швидко, безпечно та економічно адаптуватися до змін бізнес-середовища. Важливо звернути увагу на постійний пошук можливостей для модульної структури бізнесу, які здатні нівелювати загрози з невизначеності. Ці загрози можуть бути як геополітичними, так і соціальними, наприклад, зміна відносин споживачів.

Інформаційні джерела

1. Величко К.Ю., Цибульська Е.І. Трансформація бізнес-моделей компаній: сучасні виклики та перспективи у цифровій економіці. Економіка і суспільство. 2023. № 52. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-39>

2. Гринько П.Л. Цифрова трансформація бізнесу в умовах розвитку інноваційних процесів в Україні. Бізнес Інформ. 2020. Вип. 3. С. 53–58.

3. Дж. Гілфорд. Концепція креативності Е.П. Торренс. URL: <http://bibliograph.com.ua/psihologia-2-1/142.htm>. (дата звернення: 19.05.2024).

4. Устенко М., Руських А. Діджиталізація: основа конкурентоспроможності підприємства в реаліях цифрової економіки. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2019. Вип. 68. С. 181-192.

5. Gartner. Top Strategic Technology Trends for 2022. URL: <https://www.gartner.com/en/information-technology/insights/top-technology-trends>

6. Tkachenko E.A., Khuazhev A.A. Transformation of business models of entrepreneurial structures in the conditions of digitalization. In: Economics: Yesterday, Today and Tomorrow. 2021. Vol. 11 (4A). P. 235–244.