

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-МОДЕЛИ АУТСОРСИНГОВОЙ ИТ-КОМПАНИИ

Д. В. Хололович

Научный руководитель: В. В. Зазерская, к. э. н., доцент

Брестский государственный технический университет
Республика Беларусь, г. Брест, ул. Московская, 267
dikhololovich@mail.ru

Разработка бизнес-модели с использованием методологии А. Остервальдера и И. Пинье позволяет наглядно представить основные элементы компании, но в обобщенной форме. Бизнес-модель служит важным инструментом для начальной оценки возможностей и недостатков компании, а также для формулирования бизнес-плана.

Ключевые слова: бизнес-модель, ИТ-компания, бизнес-план, недостатки, методика.

DEVELOPMENT OF A BUSINESS MODEL FOR AN OUTSOURCING IT COMPANY

D. V. Khololovich

Scientific supervisor: V. V. Zazerskaya, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Brest State Technical University
Republic of Belarus, Brest, st. Moskovskaya, 267
dikhololovich@mail.ru

Developing a business model using the methodology of A. Osterwalder and I. Pigneur allows you to clearly present the main elements of the company, but in a generalized form. A business model serves as an important tool for initially assessing a company's capabilities and weaknesses and for formulating a business plan.

Keywords: business model, IT company, business plan, shortcomings, methodology.

Создание компании – это сложный и ответственный момент в определении ее будущего успеха. Для более глубокого анализа возможностей и оценки недостатков новой компании необходимо разработать бизнес-модель.

Согласно Александру Остервальдеру и Ивану Пинье, бизнес-модель – это абстрактное представление о том, как организация собирается распределять прибыль. Бизнес-модель описывает, какая ценность будет предоставляться разным клиентам, указывает на ключевые ресурсы, партнерские отношения, необходимые для создания, продвижения и доставки этой ценности клиентам, и описывает, какие финансовые ресурсы и капиталовложения потребуются для обеспечения стабильных доходов [1].

Крупные компании часто имеют специализированные отделы для анализа и моделирования бизнес-процессов или могут себе позволить нанять экспертов в этой области. Однако не все компании и предприниматели обладают достаточными ресурсами, чтобы использовать полный набор инструментов для бизнес-моделирования и изучать их возможности. Именно поэтому большинство из них предпочитают использовать более распространенные и простые методы и подходы к этому процессу.

В соответствии с методологией А. Остервальдера и И. Пинье, бизнес-модель состоит из девяти основных компонентов [2, 3]:

1. Потребительские сегменты. Это группы клиентов или рынки, которые компания нацеливается обслуживать.
2. Ценностное предложение. Это описание того, какие уникальные выгоды и преимущества компания предоставляет своим клиентам через свои продукты или услуги.
3. Каналы сбыта. Это способы, по которым компания доставляет свои продукты или услуги до клиентов.
4. Взаимоотношения с клиентами. Это описание того, как компания взаимодействует и поддерживает отношения с клиентами в зависимости от своих целей, будь то привлечение, удержание или увеличение продаж.
5. Потоки поступления дохода. Это источники доходов, которые компания генерирует через свою деятельность и взаимодействие с клиентами.
6. Ключевые ресурсы. Это важные активы и ресурсы, которые компания использует для создания и доставки ценности клиентам.
7. Ключевые виды деятельности. Это основные операции и процессы, которые компания выполняет для достижения своих целей и обеспечения эффективной деятельности.
8. Ключевые партнеры. Это внешние партнеры, поставщики или коллабораторы, с которыми компания сотрудничает для обеспечения своей бизнес-модели.
9. Структура издержек. Это расходы, связанные с функционированием бизнес-модели и поддержанием ее в рабочем состоянии.

На основе этой методологии была разработана бизнес-модель для аутсорсинговой IT-компании (рисунок 1), которая систематически описывает, как компания создает ценность для своих клиентов и каким образом генерирует доходы через основные компоненты своей деятельности. Разработанная бизнес-модель является ценным инструментом для анализа и планирования деятельности компании, позволяя лучше понять, как достигать успеха на рынке IT-аутсорсинга.

Таблица 1 – Бизнес-модель аутсорсинговой IT-компании

Структура издержек: закупка программного и технического обеспечения, зарплата, аренда помещения, ремонт оборудования, обязательные платежи (налоги, интернет)	Ключевые виды деятельности: создание и сопровождение цифрового продукта для клиентов, анализ и оптимизация бизнес-процессов клиента	Ценностное предложение: большое количество специальных, готовых быстро и качественно решить проблемы клиентов	Взаимоотношения с клиентами: индивидуальный подход к каждому клиенту; личное взаимодействие с каждым клиентом
Потребительские сегменты: коммерческие и некоммерческие организации	Ключевые ресурсы: помещения, персонал, специалисты, набор необходимого программного и технического обеспечения	Каналы коммуникации и сбыта: сайт компании, социальные сети	Ключевые партнеры: поставщики программного и технического обеспечения, спонсоры
Потоки поступления дохода: доходы от реализации, создаваемых цифровых продуктов и последующего их сопровождения			

Данная бизнес-модель аутсорсинговой IT-компании, разработанной на основе методологии А. Остервальдера и И. Пинье, отличается от других.

По сравнению с классической бизнес-моделью подход Остервальдера и Пинье акцентирует внимание на ключевых компонентах, таких как ценностное предложение, каналы сбыта и ключевые ресурсы. В классической бизнес-модели делается упор на финансовые показатели при более формальном представлении бизнес-плана. Методология Остервальдера и Пинье подходит для стартапов и инновационных компаний, где акцент делается на ценности для клиентов.

Если сравнивать с традиционной моделью SWOT-анализа, то в то время как SWOT-анализ (анализ сильных сторон, слабых сторон, возможностей и угроз) оценивает внутренние и внешние аспекты бизнеса, бизнес-модель Остервальдера и Пинье фокусируется на внутренних элементах, определяя, как компания создает ценность и генерирует доходы. SWOT-анализ может быть более широким инструментом, в то время как бизнес-модель более фокусирована на стратегическом видении.

Если брать сравнение с линейной бизнес-моделью, то в линейной модели компания просто создает продукт и продает его клиентам. Бизнес-модель Остервальдера и Пинье более гибкая и уделяет внимание взаимодействию с клиентами, адаптации к рынку и оптимизации ресурсов.

Также можно сравнить с бизнес-моделью платформы. Если компания стремится создать экосистему или платформу, где сторонние разработчики или партнеры могут создавать дополнительные продукты или услуги, бизнес-модель Остервальдера и Пинье может потребовать дополнительных адаптаций для учета такой экосистемы.

Таким образом, бизнес-модель Остервальдера и Пинье подходит для описания и анализа бизнеса с уклоном в инновации и ценность для клиентов, но ее применимость может варьироваться в зависимости от конкретного типа компании и ее стратегических целей.

Разработка бизнес-модели – это первый шаг на пути к успешному бизнесу, но она должна дополняться более подробными исследованиями и анализом для создания более детального и конкретного бизнес-плана.

Список использованных источников

1. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей / А. Остервальдер, И. Пинье – М. : Альпина Паблшер // Серия Сколково, 2013. – 288 с.
2. Бизнес-идея, бизнес-модель, бизнес-план [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://portal.tpu.ru/SHARED/e/ERMUSHKO/ucheba/Tab5/03_Student.pdf. – Дата доступа: 30.09.2023.
3. Основы построения бизнес-моделей. Бизнес-модель и стратегия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://analytics.infozone.pro/business-model-design/#i-14>. – Дата доступа: 30.09.2023.
4. Платонова, Е. Д. Управление аутсорсинговой бизнес-моделью: трудности роста или рост трудностей? / Е. Д. Платонова // Теория и практика общественного развития, 2016. – № 9. – С. 36–42.
5. Платонова, Е. Д. Подготовка аутсорс-менеджера: что он должен знать об аутсорсинге? / Е. Д. Платонова, О. Д. Федотова, С. Б. Денисов // Наукovedение, 2016. – № 3. – С. 16–25.

References

1. Osterval'der, A. Postroenie biznes-modelej / A. Osterval'der, I. Pin'e – M. : Al'pina Pablisher // Seriya Skolkovo, 2013. – 288 s.
2. Biznes-ideya, biznes-model', biznes-plan [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: https://portal.tpu.ru/SHARED/e/ERMUSHKO/ucheba/Tab5/03_Student.pdf. – Data dostupa: 30.09.2023.
3. Osnovy postroeniya biznes-modelej. Biznes-model' i strategiya. [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://analytics.infozone.pro/business-model-design/#i-14>. – Data dostupa: 30.09.2023.
4. Platonova, E. D. Upravlenie autsorsingovoj biznes-model'yu: trudnosti rosta ili rost trudnostej? / E. D. Platonova // Teoriya i praktika obshchestvennogo razvitiya, 2016. – № 9. – S. 36–42.
5. Platonova, E. D. Podgotovka autsors-menedzhera: cht'o on dolzhen znat' ob autsorsin-ge? / E. D. Platonova, O. D. Fedotova, S. B. Denisov // Naukovedenie, 2016. – № 3. – S. 16–25.