

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЯХ

Архипова Л. И.

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники, Минск,
Беларусь, e-mail: l.arkhipova@gmail.com*

Новые бизнес-модели появляются на стыке интегрирования современных технологий менеджмента и цифровых технологий. Усиление конкуренции и изменение поведения покупателей в новых условиях устраняют ряд ограничений и создают новые возможности для бизнеса.

Сегодня наиболее значимыми процессами в экономике и бизнесе становятся: цифровизация горизонтальных цепочек создания ценности; цифровизация продуктов и услуг; создание цифровых бизнес-моделей взаимодействия компании с клиентами. Реализация описанных процессов осуществляется на базе технологий и платформ, которые создают условия для технологических инноваций и изменения масштабов деятельности организаций: IoT платформы, аналитика больших данных, облачные компьютерные платформы и др. [1].

Цифровые процессы и технологии создали условия для *уберизации* бизнеса – сокращение посредников в управленческих звеньях за счет передачи основных функций взаимодействия с клиентами в CPS (киберфизические системы). Условиями появления новых бизнес-моделей по типу *экспоненциальной организации* (ЭксО) является цифровая трансформация бизнеса и его дальнейшее масштабирование на базе новой организационной модели [2].

Благоприятные условия для процессов масштабирования бизнеса непосредственно определяют необходимость использования новых подходов и к разработке рыночных продуктов. Наиболее эффективной является концепция предпринимательства, сформулированная Эриком Рисом – метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели, которая применима как для создания нового бизнеса, так и для развития действующего [3].

Используя этот подход, компании создают минимально жизнеспособные продукты (MVP), которые соответствуют ожиданиям и потребностям клиентов. Цель MVP – создать продукт с наименьшей функциональностью, который позволит быстро выйти на рынок и получить обратную связь для дальнейших улучшений.

Развитие *экспоненциальных организаций*, как ядра новых бизнес-моделей, можно описать обобщающим сценарием:

1. Сформировать идею бизнеса и выбрать трансформирующую цель.
2. Создать команду и сообщество (потенциальные партнеры и клиенты).
3. Создать бизнес-модель, которая обеспечит монетизацию (поток дохода).
4. Создать минимально жизнеспособный продукт.
5. Настроить каналы распределения и продвижения (продажи).

Успех цифровой трансформации бизнеса определяется выбором стратегии и инструментов реализации трансформации, применением релевантных цифровых технологий и проведением системных изменений в организационной структуре и бизнес-модели организации.

Библиографические ссылки

1. Интернет вещей — что это такое и как применять IoT в реальном бизнесе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rb.ru/longread/iot-cards>. – Дата доступа: 25.02.2018.
2. Экспоненциальные организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wm-help.net/lib/b/book/461692708/6>. – Дата доступа: 27.03.2018.
3. Эволюция стартапов: с 2010 по наши дни [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lpgenerator.ru/blog/2016/11/25/evolyuciya-startapov-s-2010-po-nashi-dni>. – Дата доступа: 9.02.2018.