

Основними напрямками стартап-ініціатив має стати: безпека; гуманітарна та соціальна підтримка; інноваційна медицина; відновлення економіки, підтримка SME; освіта; відбудова інфраструктури; культура.

Отже, інноваційні пропозиції, технологічні продукти, модернізовані продукти або бізнес-моделі повинні містити інноваційні рішення, а науковці та стартапери, що їх пропонують, мають прагнути отримати новий досвід, знання та навички у провідних сферах діяльності стартапів для комерціалізації своїх напрацювань.

#### Література

1. Освіта України в умовах воєнного стану: інформаційно-аналітичний збірник. Київ, 2022. URL: [https://iea.gov.ua/wp-content/uploads/2022/08/education-of-ukraine\\_2022.pdf](https://iea.gov.ua/wp-content/uploads/2022/08/education-of-ukraine_2022.pdf).

УДК 303.43

*Шкода М. С., д.е.н., доцент  
Горкуша Олег, магістр*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

### **РОЗРОБКА ЕФЕКТИВНОЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ У ПІДПРИЄМНИЦТВІ ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ**

Розробка ефективної бізнес-моделі є важливим інструментом стратегічного планування в підприємстві. Бізнес-модель – це опис того, як компанія збирається створювати, постачати і забезпечувати цінності для своїх клієнтів і як буде отримувати прибуток в результаті цих дій.

Основні функції бізнес-моделі полягають у визначенні цільової аудиторії, продукту або послуги, яку пропонує підприємство, каналів збуту, які використовує підприємство для досягнення своїх цілей, вартості створення продукту або послуги, та прибутку, який отримує підприємство в результаті своєї діяльності.

Підходи до формування бізнес-моделі можуть бути різними. Один з них – це пряма модель, коли підприємство отримує прибуток від продажу продукту або послуги. Інший підхід – це модель абонентської плати, коли підприємство отримує стабільний прибуток від клієнтів, які користуються послугами протягом деякого періоду часу.

Створення та вдосконалення бізнес-моделі є ключовим етапом стратегічного планування, оскільки вона дозволяє компанії визначити свої конкурентні переваги, цільову аудиторію, ресурси, які потрібні для реалізації бізнес-ідеї, та способи отримання прибутку. Бізнес-модель включає в себе різні елементи, такі як канали розповсюдження продукту або послуги, цінову політику, маркетингові стратегії, аналіз ринку та конкурентів, опис процесів виробництва та технологій тощо.

Крім того, бізнес-модель дозволяє компанії зосередитися на взаємодії зі своїми клієнтами та визначити, як вона може задовольняти їхні потреби та побажання. Вона також допомагає визначити, як компанія може пристосовуватися до змін на ринку та досягати успіху в довгостроковій перспективі.

Стратегічне планування включає в себе формування стратегії компанії, використовуючи аналіз ринку та конкурентних переваг, оцінюючи можливості та ризики, визначаючи цілі та завдання. Бізнес-модель може стати важливим інструментом стратегічного планування, оскільки вона дозволяє компанії визначити свої ключові фактори успіху та ризики, що допоможе визначити стратегію та план дій на майбутнє.

Бізнес-модель допомагає компанії визначити свою цільову аудиторію та її потреби, що дозволяє більш ефективно залучати нових клієнтів та зберігати існуючих. Вона також дозволяє компанії зосередитися на своїх ключових ресурсах та діях, що

дозволяє досягти максимальної ефективності та продуктивності. Бізнес-модель також допомагає визначити ключових партнерів та джерела доходу, що є важливим для формування стратегії компанії та її довгострокового розвитку.

Суть бізнес-моделі полягає у збалансованому підході до всіх аспектів діяльності підприємства, таких як витрати, дохід, продукт, послуга, клієнти, поставки, інфраструктура тощо.

Функції бізнес-моделі включають у себе:

- Опис продукту чи послуги, яку пропонує підприємство.
- Опис цільової аудиторії та ринку.
- Опис способів монетизації продукту чи послуги.
- Опис ключових партнерів та постачальників.
- Опис внутрішніх процесів та структури підприємства.
- Опис ризиків та викликів, з якими стикається підприємство.

Існує багато підходів до формування бізнес-моделі компанії, але всі вони мають спільні складові, такі як:

1. Ключові партнери та постачальники.

2. Ключові активи компанії, які дозволяють їй вирішувати проблеми та розвиватися.

3. Ключові дії компанії, які дозволяють їй вирішувати проблеми та розвиватися.

4. Ключові ресурси компанії, які дозволяють їй вирішувати проблеми та розвиватися.

5. Види продуктів та послуг, які компанія пропонує.

6. Методи продажу та маркетингу продуктів та послуг.

7. Структура витрат компанії.

Формування бізнес-моделі дозволяє компанії розуміти свої можливості та обмеження, оцінювати ризики та можливості на ринку, визначати свою конкурентну перевагу та планувати свою діяльність на довгострокову перспективу.

#### Література

1. Андрушків Б. М., Вовк Ю. Я., Гецько В. В., Дудкін П. Д. та ін. Основи організації підприємницької діяльності або Абетка для підприємця: навч. посіб. Вид. друге, випр. і доп. Тернопіль: Вид. ТНТУ, 2016. 304 с.
2. Валінкевич Н. В., Орлова К. Є. Фінансова складова управління бізнесом. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2019. Т. 2., № 29. С. 122–129.
3. Жигір А. А. Організаційно правові форми підприємництва. *Ефективна економіка*. 2012. № 2. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2012\\_2\\_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2012_2_34).
4. Хаммер М., Чампі Д. Реінжиніринг корпорації. М.: Манн. Іванов і Фербер, 2017. 283 с.

УДК 330.675

*Крахмальова Н. А., к.е.н., доцент*

*Серко В. В., студ. гр. БПКД-21*

*Київський національний університет технологій та дизайну*

### СТАРТАП-ІНІЦІАТИВИ ЯК ПОТУЖНИЙ ІНСТРУМЕНТ У ВІДНОВЛЕННІ УКРАЇНИ

В Україні останніми роками відбулися серйозні зміни в економічному, політичному та соціальному секторах. В умовах нестабільності та кризи, викликаній російським вторгненням в Україну, багато людей втратили роботу та були змушені шукати нові можливості для заробітку. У такій ситуації інноваційне підприємництво та