

## **СУЧАСНІ МОДЕЛІ ЕФЕКТИВНОГО БІЗНЕСУ ПІДПРИЄМСТВ**

На сьогоднішній момент сфера, в якій функціонують сучасні компанії радикально змінилась. В нестабільно економічних умовах на перший план виходить проблема побудови ефективних моделей бізнесу підприємства. Бізнес-модель підприємства є запорукою успіху лише в тому випадку, якщо вона ефективна.

Актуальність обраної теми дослідження обумовлена тим, що багато компаній в Україні зіткнулися з однаковою проблемою: їхня корпоративна бізнес-модель, яка була орієнтована на ринок, що постійно зростає і яка протягом багатьох років приносила прибуток, виявилася абсолютно марною в умовах кризи під час локдауну. Для вирішення цієї ситуації мало просто зменшити поточні витрати або перевести свій бізнес у режим постійної економії, насамперед необхідно здійснити кардинальні зміни на рівні самої бізнес-моделі. Тому в цих умовах особливої актуальності набуває забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання, яке стає можливим завдяки формуванню нової ефективної бізнес-моделі.

Проблеми розробки та впровадження бізнес-моделей знайшли своє відображення у роботах вітчизняних та зарубіжних авторів, таких як Друкер П., Котельников В., Ліндер Дж., Макаров М., Остервальдер А., Сіроткін Д., Стрекалова Н., Хамель Г. та ін.

Ефективна бізнес-модель - це бізнес-модель, яка забезпечує максимальну користь споживачеві та прибуток компанії. Ефективність бізнес-моделі забезпечується за рахунок її відповідності зовнішнім та внутрішнім можливостям (ресурсам) компанії, її відповідності стратегічним цілям розвитку компанії та узгодженості між собою роботи та побудови основних її компонентів

Вирізняють такі етапи розробки ефективної бізнес-моделі:

- аналіз бізнес-моделі галузі. На цьому етапі визначається будова галузі; вивчаються бізнес-моделі підприємств-конкурентів; визначаються необхідні ключові компетенції підприємствам;
- аналіз існуючої бізнес-моделі підприємства. Даний етап передбачає вивчення устрою компанії, її інтеграції у бізнес-модель галузі; визначення ключових компетенцій, які має компанія. На цьому етапі також визначаються, які суперечності є між окремими компонентами та процесами бізнес-моделі підприємства та які ринкові ключові компетенції компанії необхідно придбати;
- орієнтири стратегії розвитку. На даному етапі підприємство розробляє стратегію розвитку та визначає, яка типова бізнес-модель найкраще відповідає обраній стратегії;
- визначення нової бізнес-моделі. Підприємство визначає, на якій типовій бізнес-моделі (компаніях-аналогах) базується нова бізнес-модель компанії; які її особливості, переваги та недоліки. На цьому етапі виділяють основні параметри роботи бізнес-моделі та розраховують передбачувану економічну ефективність нової бізнес-моделі.

Конкретизація нової бізнес-моделі включає:

- визначення взаємозв'язків між основними компонентами бізнес-моделі;
- визначення пристрою виробництва, інновацій, маркетингу, системи управління тощо;
- визначення механізмів і процедур, що забезпечують ефективність роботи бізнес-моделі.

Сучасні компанії мають бути, креативними і гнучкими в роботі зі споживачами і приймати рішення про створення цінностей, спрямовувати свої дії на залучення споживачів в процеси генерування нових ідей розробки і просування товарів, оцінки та контролю діяльності для створення у них почуття довіри і прихильності, емоційної прихильності, щоб не просто дати їм те, що вони хочуть, а дати більше і швидше, ніж вони очікують.

Отже, що у сучасних умовах одним із головних чинників функціонування підприємств є наявність ефективної бізнес-моделі, яка забезпечить компанії конкурентні переваги і дозволить отримувати максимальний прибуток. Розробка ефективної бізнес-моделі – кропіткий та складний процес, який передбачає системний аналіз підприємства та середовища його функціонування. Якісне виконання всіх етапів даного процесу дозволяє створити конкурентоспроможну та оптимальну для компанії бізнес-модель.