

- результативною. Інвестиційні проекти повинні давати позитивний результат. Інакше їх впровадження економічно недоцільно;

- ефективною. Будь-які реалізовані проекти повинні супроводжуватися мінімальними витратами для підприємства [4].

**Список використаних джерел:**

1. Інвестування: підручник / [В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко та ін.]. – Київ: Знання, 2008. – 458 с.
2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>
3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова. – Київ : Центр учбової літератури, 2009. – 472с.
4. Організація і фінансування інвестицій : навчальний посібник / Я. С. Мелкумов. – Москва : Инфра-м, 2000. – 247 с.

**Комісарова Ю. А.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

**ВИКОРИСТАННЯ БІЗНЕС МОДЕЛІ CANVAS  
У ПІДПРИЄМНИЦТВІ**

В останні роки концепція бізнес-моделі одержала досить широке поширення: кожна компанія дотримується того чи іншого її варіанту, котрий склався стихійно або в результаті цілеспрямованих зусиль. Нові виклики, які ставить перед компаніями середа, що динамічно розвивається, спонукають їх адаптувати власні стратегії до зростаючої глобальної конкуренції, все в більшій мірі пов'язаної зі знаннями [1].

Нові технології вимагають оригінальних бізнес-моделей, які дозволяють б компаніям конвертувати технологічні інновації в комерційний успіх. Самі бізнес-моделі зазнають постійні зміни, в силу чого основним завданням підприємців і менеджерів стає коригування загального курсу розвитку компанії, і, зокрема, обраної ними моделі [2]. Саме від бізнес-моделі часто залежить успіх або провал корпоративної стратегії, що змушує компанії в пошуках джерел зростання йти на інноваційні зміни своїх процесів і продуктів.

Найбільш відомий базовий підхід до побудови бізнес-моделі – методика Олександра Остервальдера та Іва Пінье – Business Model Canvas. Це одна з найбільш простих, зручних і зрозумілих в роботі методик, застосовувана багатьма компаніями [3].

Модель належить до порівняно нових концепцій сучасного підприємництва та стратегічного управління. Це односторінкова схема, яка відображає всі бізнес-процеси підприємства.. Головна мета використання бізнес-моделі Canvas

## Том 5. СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ В НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

полягає в максимально точному визначенні як сильних, так і слабких сторін бізнесу.

Дана розробка включає в себе дев'ять блоків, що представляють собою важливі частини організації (рис. 1):

### The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On:

Iteration:

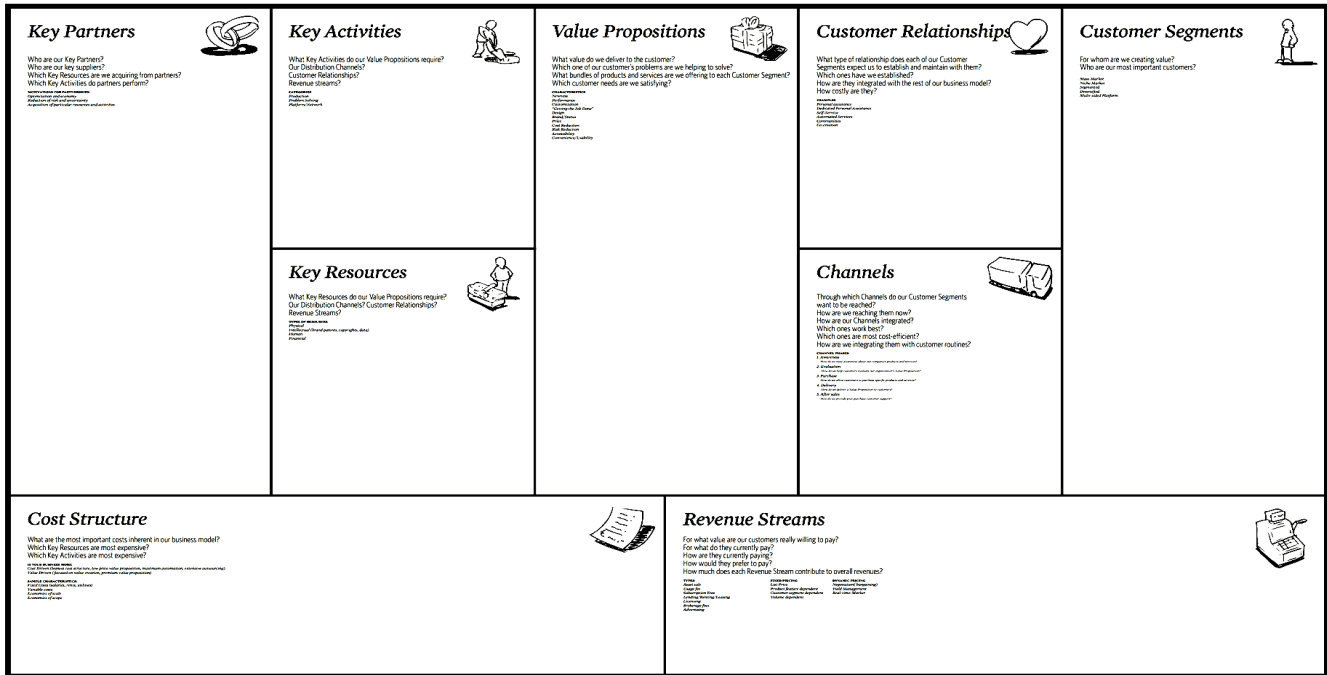


Рис. 1. Схема бізнес моделі Canvas [4]

1. Сегменти користувачів (Customer Segments). Хто споживачі компанії? Про що вони думають? Що відчувають? Чим займаються? Чого вони хочуть, які в них проблеми і болі?

2. Пропонована цінність (Value Propositions). Що у бізнесі спонукає і приваблює клієнтів? Чому вони купують, користуються продуктом? Яку цінність несе компанія людям?

3. Канали збуту (Channels). Як транслюються переваги? Яким чином просувається і продається продукт? Чому саме так? Чи ефективно це?

4. Взаємовідносини з клієнтами (Customer Relationships). Яка взаємодія з аудиторією? Яким способом приходить комунікація з клієнтами?

5. Потоки доходу (Revenue Streams). Яким чином пропонована цінність продукту перетворюється в дохід компанії?

6. Ключові активності (Key Activities). Які унікальні кроки в стратегії забезпечують реалізацію бізнес-пропозицій?

7. Ключові ресурси (Key Resources). Які стратегічні активи і кошти необхідні, щоб проект був конкурентоспроможний?

8. Ключові партнери (Key Partnerships). Що компанія може не робити самостійно, щоб зосередитися на основній діяльності?

9. Структура витрат (Cost Structure). Які основні витрати компанії? Яким чином вони пов'язані з доходом?

Серед основних переваг бізнес моделі можна виділити наступні:

– Акцент на головному. Робить бізнес-процеси наочніше, допомагає поглянути на ситуацію глобально, завдяки грамотному розміщенню блоків без нумерації. Дана модель покращує розуміння користувачів системи в цілому і акцентує увагу на тому, що насправді управляє бізнесом, і на те, що заважає.

– Гнучкість. Досить просто підстроїти модель під власну компанію, скорегувати і спробувати якісь речі (в перспективі планування) керуючись схемою, відображається на одній сторінці.

– Корпоративна інфо-матриця. Модель є зрозумілим методом донесення точки зору партнерам.

Модель Canvas – це одночасно простий і ефективний інструмент, популярний серед приватних підприємців і прихильників інноваційних схем розвитку проектів.. Допомагаючи визначити сильні і слабкі сторони, вона сприяє вдосконаленню бізнесу і успішному його розвитку.

#### **Список використаних джерел:**

1. Гине Ж., Майсснер Д. Открытые инновации: эффекты для корпоративных стратегий, государственной политики и международного «перетока» исследований и разработок / Форсайт. Т.6. № 1. 2012. С. 26–37.
2. Voelpel S., Leibold M., Tekie E., von Krogh G. Escaping the Red Queen Effect in Competitive Strategy: Sense-testing Business Models. European Management Journal, vol. 23, № 1, 2005. С. 37–49.
3. Alexander Osterwalder, Yves Pigneur. Business Model Generation, Business Model Generation.com, ISBN 978-2-8399-0580-0. 2009.
4. The business model Canvas. URL: <https://www.strategyzer>

**Коноплянко Д. О.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

### **МЕХАНІЗМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Сучасні реалії та необхідність адаптації вітчизняних підприємств до складних умов реформування економіки зумовлює активізацію інтересу до розробки стратегій підприємств, оскільки без виявлення перспектив і передбачення майбутніх тенденцій розвитку практично неможлива і розробка тактичних заходів у складних ринкових умовах.