

Секція 5. Інноваційний розвиток економічних систем в умовах цифрової економіки

УДК 004.08:005.511

Ю. Зелінська

Н. Прямухіна, докт.екон.наук, доцент

Донецький національний університет імені Василя Стуса, Україна

БІЗНЕС-МОДЕЛІ В УМОВАХ ЦИФРОВИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Y. Zelinska

N. Pryamukhina, Dr of Economics, Assoc. Prof.

Vasyl' Stus Donetsk National University, Ukraine

BUSINESS MODELS IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

Розвиток цифрової економіки є одним із важливих процесів світової економіки. Цей процес пов'язаний як із безпрецедентно великими можливостями, так і з суттєвими ризиками і впливає на загальну економічну динаміку та інвестиційно-економічний розвиток України.

Як зазначає американський економіст і статистик Томас Месенбур у своїй роботі, цифрову економіку від звичайної економіки відрізняють три компоненти:

- інфраструктура, підприємства мають програмне забезпечення, обладнання та інші технологічні ресурси, а також спеціалізовані людські таланти;
- електронний бізнес. комп'ютерні програми, онлайн-інструменти та цифрові платформи допомагають здійснювати бізнес-процеси;
- електронна комерція, звичне поняття, електронна комерція означає продаж товарів і послуг в Інтернеті.

Цифрова економіка набуватиме більшої ваги в майбутньому тому, що такі чинники, як зростання обсягів хмарних обчислювальних послуг, зростання рівня безпеки інформаційно-комунікаційних технологій, зростання попиту на великі дані, зростаюче проникнення Інтернету, зростання кількості компаній, що розробляють програмне забезпечення та ІТ-послуги, а також швидка урбанізація, мають стимулювати зростання ринку і вкладення інвестицій в інформаційно-комунікаційні технології.

Серед переваг, які пропонує цифрова економіка, можна виділити наступні:

Інформація, споживачі мають більше інформації - не тільки від виробників і фірм, а й від інших споживачів на форумах і в відгуках - для прийняття рішень про товари і послуги.

Доступність, прямі канали обслуговування клієнтів дозволяють споживачам швидше вирішувати питання та проблеми з виробником або постачальником послуг.

Глобальна присутність, завдяки товарам і послугам, доступним споживачам у будь-який час і в будь-якому місці, компанії можуть виходити на більшу кількість ринків.

Безпека, цифрові технології, такі як надійна автентифікація онлайн-платежів, роблять транзакції більш безпечними.

Цифрові трансформації повинні здійснюватися на всіх рівнях: національна цифрова інфраструктура, цифрові компетентності та навички, е-комерція, е-урядування, міжкорпоративна електронна взаємодія, галузеві цифрові платформи, корпоративна цифрова інфраструктура та система управління (ERP).

Питання інноваційного забезпечення підприємств України у період цифровізації бізнес-середовища є одним із найактуальніших з огляду на необхідність забезпечення зростання та відновлення вітчизняної економіки, оскільки саме інвестиційно-інноваційне забезпечення підприємств сприяє підвищенню інвестиційної привабливості, конкурентоспроможності країни, що є наслідком упровадження інноваційних технологій та підвищення ефективності їхньої діяльності в умовах Індустрії 4.0 [1].

Інноваційні технології є знаковим трендом цифровізації економічного простору та результатом глобалізації. Технології наступного покоління, такі як штучний інтелект (AI), можуть змінити правила гри, коли справа доходить до взаємодії з клієнтами. AI забезпечує роботу таких додатків, як чат-боти, які можуть допомогти відповісти на запитання відвідувачів сайту. Цей тип інновацій може бути включений в так звану цифрову бізнес-модель, форму створення цінності, засновану на розробці переваг для клієнтів з використанням цифрових технологій.

Метою цифрових рішень є надання значних переваг, за які клієнти готові платити, та в кінцевому підсумку, поліпшення аспектів діяльності вашої організації. Це може варіюватися від того, як компанія залучає клієнтів, до того, які продукти або послуги надаються.

Найважливіше те, що цифрові бізнес-моделі використовують і покладаються на технології, які не тільки надають кращі продукти та послуги, але й забезпечують персоналізований та змістовний досвід клієнтів. Цифрова стратегія має вирішальне значення для успіху бренду. Іноді ми помиляємося у значеннях між цифровими пропозиціями та цифровими бізнес-моделями. Цифрова пропозиція - це доповнення до існуючих пропозицій, таких як сторінка продукту, чат-бот, інтерфейс управління тощо. З іншого боку, цифрові бізнес-моделі створюють цінність, привносять свіжу перспективу та надають споживачам унікальну споживчу цінність [2].

За словами Бенджаміна Таліна, експерта з цифрової трансформації, існує 10 найпоширеніших цифрових бізнес-моделей [3].

1. Безкоштовна цифрова бізнес-модель.

Безкоштовна бізнес-модель - це модель, яка використовує та підтримується рекламою з таких платформ, як Google та Facebook. Ідея цієї моделі полягає в тому, щоб пропонувати послугу безкоштовно, роблячи користувача кінцевим продуктом. Інтернет-користувач надає цінну інформацію, яка допомагає компанії легко показувати таргетовану рекламу.

2. Модель Freemium.

Ця модель широко використовується і дозволяє користувачам отримати безкоштовний доступ до базової версії продукту. Ця версія може бути дещо обмеженою, але користувач має можливість оновити її та оплатити преміум-версію, якщо він хоче отримати додаткові функції.

3. Модель "на запит" (On-Demand).

Ця модель відноситься до віртуального продукту або послуги, таких як інтернет-магазини відео, такі як Amazon Prime Video або Apple TV, де можна переглядати відео протягом певного періоду часу. Іншим прикладом цієї моделі є платформа для фрілансу та економіки виступів Fiverr, де можна забронювати користувача і отримувати оплату на основі проекту.

4. Модель електронної комерції (eCommerce).

Amazon була однією з перших і найуспішніших компаній, яка прийняла цю цифрову бізнес-модель продажу фізичних продуктів в Інтернеті. Сьогодні електронна комерція є однією з найвідоміших бізнес-моделей в Інтернеті.

5. Маркетплейс модель.

Ця модель відноситься до двостороннього ринку, де продавці та покупці використовують сторонню платформу для торгівлі товарами та послугами. Прикладами цієї бізнес-моделі є Uber, що надає послуги, та eBay і Etsy, що продають товари.

6. Модель цифрової екосистеми.

Цифрові екосистеми наразі є однією з найскладніших, але надійних структур цифрового бізнесу. Alibaba, Amazon, Apple, Google, Tesla та інші оркестранти екосистем експлуатують клієнтів, надаючи їм різноманітні послуги на декількох платформах. Завдяки впливу їхніх екосистем на "прив'язку до постачальника", вони можуть перепродати існуючих клієнтів та залучити нових завдяки своїм знанням та даним.

7. Модель спільного використання (Sharing).

Цей підхід дозволяє оплачувати продукт, послугу або пропозицію протягом певного часу без фактичного володіння нею. Прикладами є оренда автомобіля, квартири (наприклад, Airbnb) або навіть промислового обладнання.

Через свій вплив на право власності та доходи, які можна отримати в результаті, це була одна з найбільш проривних бізнес-моделей. Замість того, щоб створювати лише витрати, автомобіль може стати джерелом грошових коштів.

8. Модель досвіду.

Додавання цінності предметам, які були б неможливі без використання цифрових технологій. Наприклад, компанія Tesla зробила революцію в автомобільному секторі, включивши цифрові послуги і навіть цифрову екосистему в свої транспортні засоби, яка зараз є основним двигуном її бізнес-моделі. Інший підхід до моделі досвіду полягає у поєднанні декількох досвідів для створення нової клієнтоорієнтованої екосистеми.

9. Модель підписки (Model of Subscription).

Ми всі знайомі з Netflix та Office 365. Це чудові приклади традиційного бізнесу за підпискою. На щомісячній/річній основі користувач отримує доступ, оновлення, послуги тощо. Підписки особливо популярні для контенту, програмного забезпечення та членства.

10. Модель з відкритим вихідним кодом.

Одним з найуспішніших прикладів відкритого програмного забезпечення є Firefox. Це програмне забезпечення доступне для завантаження, використання та внеску у світову спільноту. Оскільки воно безкоштовне і багато людей роблять свій внесок, воно швидко поширюється. Зазвичай, це залучає багато (безкоштовних) ресурсів для покращення програмного забезпечення. Бізнес-стратегія Firefox покладається на пошукові системи для отримання роялті та партнерства.

З кожним днем попит на цифрові технології лише зростає. Цифрова трансформація торкнеться кожної галузі та назавжди змінить її. Безумовно, світові тренди у сфері цифрової трансформації бізнесу – це сильний виклик для української економіки. Грамотне використання світових практик та інструментів цифровізації не лише буде сприяти зростанню конкурентоспроможності України на світових ринках, але і сприятиме зростанню добробуту населення. Враховуючи сучасний стан економіки України та світові тенденції у сфері цифрової трансформації, цифровізація всіх галузей економіки повинна стати пріоритетним напрямом для держави.

Література

1. Гавриленко Н. Г. Сучасні тенденції цифровізації економіки: проблеми та перспективи розвитку. Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія : Економічні науки. 2021. № 3 (47), Т. 1. С. 36-46.
2. Андріїв Н. М. Цифрова трансформація підприємств: теоретичний базис. Електронне фахове видання "Ефективна економіка". 2022. №4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2022/81.pdf

3. Benjamin Talin. 11 Digital Business Models you should know incl. examples. 2021.
URL: <https://morehandigital.info/en/11-digital-busines-models-you-should-know-incl-examples/>
4. Прямухіна Н.В. Проблеми та перспективи розвитку регіонального ринкового простору в умовах трансформації. Монографія. Київ. Ліра. 2015.