

конфіденційності даних, кращі системи онлайн-суперечок та алгоритми, які не дискримінують жодного з «гравців». Це вимагає розвитку державно-приватного партнерства за людиноцентричного підходу.

5. Створення міжнародної платформи, що матиме ціллю сприяння вирішенню негативних впливів цифрових технологій (зокрема, подолання цифрової нерівності у суспільстві з-поміж країн) та подоланню викликів у сфері безпеки та порушенні конфіденційності.

6. Підвищення рівня статистичних систем для адекватного та безперервного відстеження процесів впровадження цифрових технологій та їх соціально-економічних наслідків у динаміці, з кардинальним удосконаленням статистичного нагляду на мікрорівні (підприємства, домогосподарства, фізичні особи-підприємці).

7. Створення фонду підтримки, кошти якого мають спрямовуватися на розбудову цифрової інфраструктури (у сферу зв'язку) та поширення технічної освіти у менш розвинутих країнах світу, зважаючи на недостатність внутрішніх інвестиційних ресурсів та з метою нівелювання/скорочення цифрового «розриву».

Список використаних джерел:

1. Маркевич К. Л. Сучасні тенденції цифровізації виробничих процесів. Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Інноваційні рішення в економіці, бізнесі, суспільних комунікаціях та міжнародних відносинах». Дніпро: УМСФ, 2021. – С.703-707.

2. Smart-технології у сталому розвитку міст: світовий досвід та перспективи України. Аналітична доповідь. Заповіт: Центр Разумкова, 2021. – 400с.

ТРАНСФОРМАЦІЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Прядко О.М., к.е.н., доцент,
Олініченко К.С., к.е.н., доцент,

Харківський державний біотехнологічний університет

Цифрова економіка змінює класичні бізнес-моделі, впливає на трансформацію бізнесу та створення нових цифрових підприємств, пропонуючи великі можливості для малого та середнього підприємництва. Цифрові трансформації та бізнес-моделі з орієнтацією на використання інформаційних технологій відкривають нові можливості для всіх галузей економіки. Динаміка розвитку інформаційних продуктів та можливостей розвитку бізнесу на основі використання Інтернет-технологій дала змогу збільшити роль та значення використання інформаційних технологій у бізнесі. Світова економіка змінилася через розвиток та застосування цих технологій.

Цифрова трансформація – це максимально повне використання потенціалу цифрових технологій в усіх аспектах бізнесу». Ховард Кінг, експерт з аналізу даних

This project has been funded with support from the European Commission. This document reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained there in.

Цей проект фінансується за підтримки Європейської Комісії. Цей документ відображає лише погляди автора, і Комісія не несе відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в документі. [Кафедра маркетингу ДДАТУ](#)

агентства Rufus Leonard, у своєму трактуванні поняття цифрової трансформації трьома основними її драйверами назвав: зміну запитів користувачів, розвиток технологій та посилення конкуренції [1].

Існує три сфери цифрової трансформації: клієнтський досвід; операційні процеси; бізнес-моделі. Як правило, компанії не спрямовують свої зусилля на цифровій трансформації відразу в усі три сфери. Кожна компанія обирає свій шлях цифрової трансформації, яка виходить з особливостей діяльності підприємства. Одні обирають стратегію зростання за рахунок кращого розуміння клієнта і збільшення точок контакту з ним (цифрова трансформація клієнтського досвіду). Інші - за рахунок цифровізації і реінжинірингу внутрішніх процесів і підвищення продуктивності працівників (цифрова трансформація операційних процесів). Треті - змінюють межі бізнес-моделей, створюють цифрові продукти і сервісні надбудови і освоюють нові ринки або створюють їх (цифрова трансформація бізнес-моделі).

Головним фактором, що активізує становлення і розвиток цифровізації економіки, безперечно, є інновації, однак, варто відмітити, що найбільш успішні інноваційні прориви за останні десятиліття в світовій економіці були не технологічними, а пов'язаними з трансформацією бізнес-моделей. Найяскравіший приклад - це компанія Uber, революція, яку зробила компанія на ринку транспортних послуг таксі, ґрунтується не на платформі, а саме на новій бізнес-моделі компанії.

Розглянемо основні види бізнес-моделей, які можливі в сучасних умовах цифрової трансформації і як з їх допомогою компанії досягти стійкого зростання в епоху цифровізації:

1. Виробники продуктів - компанії, які виробляють і реалізують матеріальну продукцію або мають до неї доступ (виробничі компанії, роздрібні продавці та постачальники телекомунікаційних послуг, на сьогодні охоплює близько 64% компаній;

2. Виробники послуг - це компанії, які наймають і навчають кваліфікованих співробітників, розвиваючи їх професійні компетенції. До компаній з такою бізнес-моделлю відносяться банківські, страхові, консалтингові та інжинірингові компанії, частка яких становить близько 24%;

3. Виробники технологій - це компанії, що займаються розробкою інтелектуальних ресурсів і захистом інтелектуального капіталу - це, як правило, нематеріальні продукти з неймовірно низькими витратами зростання, такі як, наприклад, програмне забезпечення. До цієї групи належать постачальники програмного забезпечення, розробники нано- і біотехнологій, дану бізнес-модель мають близько 11% компаній;

4. Виробники мережевої взаємодії компаній, які займаються одним напрямком (видом) економічної діяльності - це компанії які створюють і забезпечують мережеву взаємодію компаній, речей і інформації, значно полегшуючи і спрощують зв'язок і транзакції між ними, як правило, такі компанії

This project has been funded with support from the European Commission. This document reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained there in.

Цей проект фінансується за підтримки Європейської Комісії. Цей документ відображає лише погляди автора, і Комісія не несе відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в документі. [Кафедра маркетингу ТДАТУ](#)

являються розробниками цифрових платформ, на базі яких вибудовується мережева взаємодія між користувачами платформи. На сьогоднішній день, відповідно до такої бізнес-моделлю бізнес ведуть менш 1% компаній. Для бізнес-моделі мережевої взаємодії, заснованої на платформі, характерні два ключові принципи - це сервісний формат продукту і гнучка форма оплати, які забезпечують високу швидкість виведення інноваційних продуктів на ринки і гарантують унікальну можливість задоволення потреб клієнтів.

Модель бізнесу, яка заснована на мережевій взаємодії, за допомогою цифрової платформи, безумовно, ефективна в цифровій економіці і забезпечує компаніям незаперечну конкурентну перевагу. Прогресивні компанії традиційного бізнесу, яких бізнес-модель не може бути трансформована, прагнучі зберегти свій бізнес і придбати конкурентні переваги в цифровому середовищі, знайшли вихід в гібридному підході, який передбачає об'єднання декількох видів бізнес-моделей. Як приклад успішної практики гібридного підходу до трансформації моделі бізнесу можна привести такі п'ять відомих світових компаній як Apple, Alphabet, Microsoft, Amazon і Facebook, однією із складових успіху є поєднання основної бізнес-моделі з моделлю бізнесу мережевої взаємодії на основі цифровізації платформи. Це дозволило даним компаніям допомогти ефекту синергії в рамках своєї моделі, диференціювати ключові елементи послуг за параметрами зростання, прибутку і ринкової вартості та стати «цифровими суперкомпаніями».

Все більше європейських ритейлери почали впроваджувати бізнес-модель на основі мережевої взаємодії за допомогою цифрових платформ. Французький ритейлери електроніки Darty вийшов на сторонню торгову платформу, різко розширивши вибір товарів, які він тепер може запропонувати своїм клієнтам, значно розширивши трафік на свій веб-сайт, і отримав в два рази більше прибутку від товарів, які продаються на ринку, в порівнянні з його традиційним торговельним бізнесом. Zalando - успішний європейський сайт електронної комерції, який спеціалізується на fashion-індустрії, включає в свою бізнес-модель мережеву взаємодію, відкривши свою цифрову платформу для третіх сторін.

Зростання бізнесу на основі цифрових технологій - це обов'язкова умова розвитку цифрової економіки. Для впровадження нових бізнес-моделей на основі цифрових платформ з метою забезпечення конкурентоспроможності в цифрову економіку, компаніям необхідно виконати наступні заходи:

1. Розвивати компетенції команди Лідерів і персоналу в сфері цифрового менеджменту.
2. Прийняти і активно використовувати підхід «Портфель бізнес моделей» до власної стратегії зростання.
3. Визначити зростання і перспективи розвитку, гармонійно поєднувати нові і старі бізнес-моделі: сформулювати місію, бачення та мету компанії таким чином, щоб залучити нових перспективних і компетентних співробітників, утримати клієнтів і зацікавити інвесторів.

This project has been funded with support from the European Commission. This document reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained there in.

Цей проєкт фінансується за підтримки Європейської Комісії. Цей документ відображає лише погляди автора, і Комісія не несе відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в документі. [Кафедра маркетингу ДДАТУ](#)

4. Удосконалити операційну модель на основі динамічного портфелю бізнес-моделей

5. Оновити показники: розробити параметри і правила взаємодії з клієнтами і партнерами, які відповідають цифровому простору.

Пріоритетними компетенціями на підприємствах є інноваційність, цифровий інтелект і персоналізація, які необхідно адекватно використовувати у своїй бізнес-моделі, щоб перемогти в конкурентній боротьбі.

Список використаних джерел:

1. Банке Б. Аналітичний звіт BGG. Vlast.kz. URL: <https://vlast.kz/korporation/24539-cidrovizacia-biznesa.html>

МЕТОДИКА НАВЧАННЯ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ІНКЛЮЗИВНОЇ ОСВІТИ

Саранча І.Г., к.пед.н., доцент

Вінницький державний педагогічний університет ім. М. Коцюбинського,
голова правління Громадська організація

*Вінницька міська організація соціального розвитку та становлення окремих
малозахисчених категорій молоді «Паросток», м.Вінниця*

У процесі навчання та викладання кожен викладач має адаптувати інформацію до потреб аудиторії, зробити її максимально доступною та зрозумілою – це є запорукою ефективного навчання. Якщо говорити про вивчення окремих дисциплін в умовах інклюзивної освіти, слід спочатку ознайомитись із поняттям «розумного пристосування».

«Розумне пристосування» означає внесення, коли це потрібно в конкретному випадку, необхідних і схожих модифікацій і коректив, що не становлять непропорційного чи невиправданого тягара, для цілей забезпечення реалізації або здійснення особами з інвалідністю нарівні з іншими всіх прав людини й основоположних свобод» [1].

Розумне пристосування це:

- розумне пристосування є однією з ключових запорок досягнення рівності між людьми, які через свої індивідуальні ознаки стикаються із бар'єрами;
- надання розумного пристосування – це обов'язок;
- розумне пристосування потрібне у випадку, коли організація суспільства орієнтується на усереднену людину з базовими можливостями, тож люди, які не відповідають цим вимогам, потребують додаткового пристосування;
- розумне пристосування є першою відповіддю на деякі прояви непрямой дискримінації;

This project has been funded with support from the European Commission. This document reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained there in.

Цей проєкт фінансується за підтримки Європейської Комісії. Цей документ відображає лише погляди автора, і Комісія не несе відповідальності за будь-яке використання інформації, що міститься в документі. [Кафедра маркетингу ТДАТУ](#)