

Pervasive Intelligence and Computing, 4th Intl Conf on Big Data Intelligence and Computing and Cyber Science and Technology Congress, 2018 <https://doi.org/10.1109/DASC/PiCom/DataCom/CyberSciTec.2018.00031> (дата звернення 30.04.2023).

4. Suroso J. S., Rahadi B. Development of IT Risk Management Framework Using COBIT 4.1, Implementation In IT Governance For Support Business Strategy. ACM International Conference Proceeding Series. , 2017. Part F130654, pp. 92-96. <https://doi.org/10.1145/3124116.3124134> (дата звернення 30.04.2023).

Світко А. В.,
здобувачка вищої освіти першого
(бакалаврського) рівня,
спеціальності 051 «Економіка»,
освітньої програми «Прикладна статистика та бізнес аналітика»,
науковий керівник:
Ставицький О. В.,
к. е. н., доцент,
доцент кафедри статистики,
IT та математичних методів в економіці;
Національна академія статистики, обліку та аудиту

11 кращих цифрових бізнес моделей та стратегій

В сучасному світі де люди щодня користуються інтернетом, неможливо мати успішний бізнес без використання цифрових інструментів. Саме цифровізація економіки призводить до утворення нової класифікації а саме бізнес моделей. Але перш за все важливо розібратись з поняттями:

Цифровізація – це зміни в усіх сферах суспільного життя, пов'язані з використанням цифрових технологій.

Бізнес модель – це опис того, як бізнес отримує прибуток [1, ст 3].

Бізнес стратегія – це стратегічні ініціативи, які компанія проводить, щоб створити цінність для організації та її зацікавлених сторін і отримати конкурентну перевагу на ринку. Вона має вирішальне значення для успіху компанії та необхідна до того, як будуть вироблені чи надані будь-які товари чи послуги [2].

Отож, познайомившись з основними поняттями можна легко зрозуміти, що цифрова бізнес модель та стратегія – це певний план розвитку бізнесу, який дає можливість збільшити прибуток та здобути конкурентну перевагу за рахунок використання цифрових інструментів.

Для більшого розуміння важливо знати ознаки цифрових моделей [3]:

- ❑ Цінність створюється за допомогою цифрових технологій. Тобто, сама послуга має надаватися за рахунок цифрових технологій. Гарним прикладом є Amazon, eBay, Google, Meta тощо. Ці бізнеси існують лише за рахунок основного інструменту цифровізації – інтернету.
- ❑ Новизна. Цифрова бізнес-модель повинна бути новою для ринку. Наприклад, Uber Boat, Bolt – програма нова та відповідає вашому запиту з водієм.
- ❑ Використання клієнтами цифрового каналу. Всі сучасні цифрові бізнес-моделі покладаються на цифрові канали (наприклад, Amazon), вони показують власну таргетовану рекламу під час пошуку в Інтернеті, в залежності від ваших попередніх запитів чи переглядів.
- ❑ Унікальна торгова пропозиція створюється цифровим способом. Це означає, що клієнт готовий платити за ваші продукти чи послуги, і багато разів монетизувати їх онлайн.

Відомий підприємець, доцент та консультант Бенджамін Талін заснував 11 основних бізнес-моделей та стратегій, які щодня у своїй роботі використовують закордонні консалтингові компанії при побудові сучасного бізнесу шляхом цифровізації [4]. У даній роботі я хочу познайомити вас та описати ці стратегічні моделі з власним розумінням, сучасними прикладами та інтеграціями.

1. Безкоштовна модель (з підтримкою реклами). Це безкоштовний продукт, який отримує дохід за рахунок реклами, яку він надає таргетовано шляхом збору інформації про вас. Наймасштабнішим прикладом є Google і Facebook. Вони є безкоштовними та збираючи інформацію про вас (на які сайти заходили, який досвід покупок вже маєте, ваш вік, інтереси..) продають розміщення реклами.

2. Модель Freemium

Ця модель широко використовується і набула популярності завдяки комп'ютерним іграм, вона дозволяє користувачам отримати безкоштовний доступ до базової версії продукту. Ця версія може бути дещо обмеженою, але користувач має можливість отримати кращий, особливий продукт, заплативши за преміум-версію. Чудовим прикладом цього є Spotify чи YouTube – ви можете користуватися ним безкоштовно, але якщо ви хочете отримати вищу якість і відсутність реклами, можливість завантажувати музику вам потрібно платити щомісячну підписку.

3. Модель за запитом. Ця модель відноситься до віртуального продукту або послуги, наприклад, як онлайн-магазинів відео, таких як Amazon Prime Video або Apple TV, де ви можете переглядати відео протягом певного періоду часу, а далі за вашим запитом ви можете купувати перегляд окремих фільмів.

4. Модель електронної комерції. Її суть в реалізації реальних товарів шляхом використання цифрових каналів. Amazon була однією з перших і найуспішніших компаній, яка використала цифрову бізнес-модель продажу музичних товарів онлайн. Сьогодні електронна комерція є однією з найвідоміших бізнес-моделей в Інтернеті. Найвідоміший вітчизняний аналог – Rozetka.

5. Модель ринку. Ця модель відноситься лише до платформ двостороннього ринку, де продавці та покупці використовують сайт для торгівлі товарами та послугами. Прикладами такої бізнес-моделі є Uber, Kabanchik. by – базуються на послугах, і eBay, Etsy, OLX що базуються на продуктах.

6. Модель цифрової екосистеми. Цифрові екосистеми наразі є однією з найскладніших, але найнадійніших цифрових бізнес-структур. Tesla, AliExpress, Amazon, Apple, Google, та інші організатори екосистеми заманюють клієнтів за допомогою різноманітних послуг на кількох платформах. Через вплив «прив'язки до конкретного постачальника», вони можуть підвищити вартість існуючих клієнтів і залучити нових своїми знаннями та даними. Цінність є в тому, що дуже важко відійти від цифрової екосистеми і вибрати щось інше. Саме ефект блокування є суттєвим фактором доходу в майбутньому.

7. Модель спільного доступу / модель доступу через володіння. Це все про «розподіл», але в професійному сенсі. Цей підхід дає вам змогу платити за продукт, послугу чи пропозицію протягом обмеженого часу, фактично не володіючи ними. Прикладами є оренда автомобіля (наприклад, Zipcar), квартири (наприклад, Airbnb, Booking), аренда дизайнерського вбрання (Oh my look) або навіть промислового обладнання.

8. Модель досвіду. Ця модель передбачає збільшення цінності реальним предметам, за рахунок використання цифрових технологій. Наприклад, Tesla зробила революцію в автомобільному секторі, включивши цифрові послуги та навіть цифрову екосистему у свої транспортні засоби, що зараз є основним двигуном її бізнес-моделі.

9. Модель переплати. Всім відомі Netflix і Office 365. Це чудові приклади традиційного передплатного бізнесу. Щомісяця/щороку користувач отримує доступ, оновлення, послуги тощо. Особливо популярні підписки на вміст, програмне забезпечення та членство.

10. Модель відкритих джерел. Гарним прикладом є Firefox. Програмне забезпечення доступне для завантаження, використання безкоштовно тому він швидко поширюється. Зазвичай він залучає багато безкоштовних ресурсів для вдосконалення програмного забезпечення. За рахунок зручності і безкоштовності продукт стає популярним, а отже продає спеціальні розширення, лімітовані версії іншим цифровим моделям. Або одним з витоків цієї моделі є розповсюдження продукту, а опісля отримання прибутку через навчання, послуги та хостинг.

11. Модель отримання прихованого доходу. Клієнтам не завжди очевидний прибуток з першого погляду. У результаті збору та аналізу даних можуть виникнути інші потоки створення цінностей. Як ми бачили на прикладі Mozilla, де браузер використовує модель з відкритим джерелом, він заробляє гроші на ліцензіях на інтеграцію інших пошукових систем. Важливо розуміти, що прихованість може призвести до негативних наслідків при роботі з даними та обізнаними клієнтами.

Як висновок можна зазначити, ще це не є остаточним переліком всіх моделей та стратегій. Вони можуть розроблятися в різний час, відповідно до вимог економічного стану як країни так і самого підприємства.

Список використаних джерел:

1. Business Models Explained, Can Akdeniz
2. Harvard Business School <https://online.hbs.edu/blog/post/what-is-business-strategy#:~:text=Business%20strategy%20is%20the%20strategic,services%20are%20produced%20or%20delivered>.
3. Digital Leadership – a digital strategy - execution firm <https://digitalleadership.com/blog/digital-business-models/>
4. Бенджамін Талін <https://talin.digital/>

Стецюк А. Ю.,
*здобувачка вищої освіти
першого (бакалаврського) рівня,
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»;
науковий керівник:*
Пархоменко В. В.
*к. е. н., доцент,
декан фінансово-економічного факультету
Національна академія статистики, обліку та аудиту*

Цифровізація у банківській системі

Цифровізація є важливим аспектом фінансової стабільності банківської системи. Майже нульові процентні ставки, падіння банківських комісій і зростання очікувань клієнтів – усе це прискорює темпи цифрової трансформації банківських установ. Крім того, безпрецедентні виклики пандемії коронавірусу, агресія російської федерації проти України зробили потребу в цифровізації ще більш актуальною. Щоб зменшити бізнес-ризик і забезпечити інтегроване управління балансом, банки повинні розробити чітку цифрову стратегію, переглянути основні процеси та запровадити необхідні важелі цифрової трансформації. Модернізація додатків на осно-