

3. Кифяк В.І. Стратегічне управління конкурентними перевагами аграрних підприємств в умовах цифровізації. *Agrosvit*. 2023. № 7-8. С. 70-77. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2023.7-8.70>.

Канд. фіз.-мат наук Огліх В. В., Лук'янченко Б. О.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

**ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ДЛЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ
ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасному світі бізнесу цифрова трансформація стала необхідною для підприємств у всіх галузях. Розвиток цифрової економіки породив потребу у вдосконалених бізнес-моделях для цього процесу, особливо для компаній, що спеціалізуються на розробці веб та мобільних додатків. Прикладом такої компанії, є Sysgears, яка використовує JavaScript та Scala і підкреслює значущість аспектів формування таких моделей.

Це питання стає критичним для підприємств, які прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність. Розуміння процесу створення бізнес-моделей для цифрової трансформації може вирішити успіх або невдачу на ринку. Ці моделі визначають стратегії, ресурси, технології та взаємини з клієнтами, які є ключовими для досягнення конкурентної переваги в умовах цифрової трансформації.

Sysgears, яка спеціалізується на веб та мобільних додатках на JavaScript та Scala, відома своєю швидкістю реагування на зміни та інноваціями. Постійно перебуваючи на передових позиціях у галузі, досліджуючи та впроваджуючи передові технології для задоволення потреб клієнтів.

Метод аналізу ієрархій (MAI) є важливим інструментом для прийняття рішень у невизначених умовах. Він дозволяє систематично порівнювати та оцінювати альтернативи з урахуванням різних критеріїв, сприяючи об'єктивному та структурованому процесу прийняття рішень.

MAI є оптимальним інструментом для Sysgears у процесі цифрової трансформації, оскільки він допомагає оцінити та збалансувати різні аспекти, такі як технічність, вартість та швидкість впровадження. Цей метод дозволяє ефективно приймати рішення щодо вибору стратегій та технологій для успішної цифрової трансформації.

В умовах загостреної конкуренції та інновацій, які стрімко набирають обертів у сфері розробки веб-та мобільних додатків, метод аналізу ієрархій (MAI) виявляється потужним інструментом для визначення пріоритетів та стратегій цифрової трансформації. Цей метод дозволяє систематизовано вирішувати складні завдання, враховуючи різноманітні критерії та важливість різних аспектів. Такий підхід сприяє забезпеченню конкурентоспроможності та стабільності у цьому секторі.

Порівняно з іншими методами, такими як SWOT-аналіз чи дерево вибору, MAI забезпечує більш точне ранжування альтернатив та враховує багатофакторність у процесі прийняття рішень. SWOT-аналіз не забезпечує докладного порівняння альтернатив, а втім дерево вибору не завжди здатний враховувати складні взаємозв'язки між різними критеріями. Застосування MAI, яке базується на парних порівняннях елементів з урахуванням їхнього впливу на кінцевий результат, дозволяє отримати об'єктивну оцінку альтернатив та приймати кращі рішення.

Галузь розробки веб-та мобільних додатків є надзвичайно динамічною в сучасному бізнес-середовищі. Успіх підприємств у цих галузях залежить від їхньої здатності швидко реагувати на технологічні інновації та вимоги ринку. Вивчення яких надасть конкретні приклади та висновки щодо формування бізнес-моделей. Результати дослідження мають значення для різних груп: економістів, зокрема тих які аналізують стратегії цифрової трансформації, інвесторів, що оцінюють ризики та переваги інвестування, законодавців, які формують політику щодо стимулювання інновацій у цьому секторі.

Витрата ресурсів на розробку власних рішень можуть стати вигідним кроком для підприємства, оскільки це призведе до збільшення функціональності та можливостей продукту, скорочення часу завантаження вебсайту та поліпшення виконання цільових завдань. Такий підхід дозволяє ефективно використовувати ресурси та швидше реагувати на зміни на ринку, що сприяє покращенню конкурентоспроможності та стабільності бізнесу.

Аналіз результатів допоможе визначити оптимальний баланс між витратами на розробку власних рішень та використанням готових розв'язків для підприємства. Цей баланс сприятиме досягненню максимальної ефективності цифрової трансформації, оскільки забезпечить оптимальне використання ресурсів для

стратегій трансформації. Аналіз також допоможе ідентифікувати ключові фактори, які впливають на успішність цифрових ініціатив та вибрати ефективні стратегії для досягнення цих цілей. Створення ефективної бізнес-моделі для впровадження стратегій цифрової трансформації для компанії, зокрема, Sysgears, є складним процесом, який потребує аналізу багатьох факторів. Метод аналізу ієрархій є ефективним інструментом для прийняття обґрунтованих рішень, дозволяючи оцінювати альтернативи з урахуванням різних критеріїв. Його використання допомагає Sysgears зробити об'єктивний вибір та сконцентруватися на головних пріоритетах для успішної реалізації цифрової трансформації.

Список використаних джерел:

1. Петровський В.В., Іванова О.О. Цифрова трансформація як стратегічний напрямок розвитку підприємств. *Економіка інновацій*. 2019. № 2. С. 45-50.
2. Коваленко І.М., Шевченко В.В. Особливості впровадження цифрових технологій у діяльність ІТ-компаній. *Інформаційні технології в бізнесі*. 2020. № 1. С. 33-38.
3. Лисенко О.В., Гончаренко Ю.В. Використання методу аналізу ієрархій для прийняття рішень в умовах невизначеності. *Управління проектами та розвиток виробництва*. 2021. № 1. С. 75-80.

Канд. екон. наук Олійник Т. І., Аксьонов Л. В.

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МОДЕЛЕЙ B2B ТА B2C В ОРГАНІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ

Сучасні підприємства, які здійснюють діяльність у сфері інтернет-торгівлі, в процесі організації та розвитку комерційної діяльності, найбільшу увагу приділяють розвитку тих бізнес-моделей, які характеризують взаємодію зі споживачами, до яких відносять: моделі B2B «бізнес до бізнесу» та B2C «бізнес до споживача». З метою забезпечення максимального рівня ефективності діяльності підприємств у сфері інтернет-торгівлі, слід враховувати ключові переваги кожної моделі.

Основними перевагами моделі B2B «бізнес до бізнесу» є можливість зменшення витрат на комерційні транзакції, через зниження певних елементів витрат (логістичних, розрахункових, транспортних, тощо), що в свою чергу