

необхідно вирішити ряд технічних і методологічних проблем, зокрема пов'язаних з якістю даних та доступом до обчислювальних ресурсів.

#### Література:

1. Вербівська, Л., & Буринська, О. (2024). Використання цифрових технологій у підприємницькій діяльності. *Економіка та суспільство*, (61). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-84>
2. Кулинич М.Б. (2019). Тенденції становлення цифрової економіки в глобальному економічному просторі. *Modern Economics*, № 16. С. 57-63. Doi: 10.31521/modecon.V16(2019)-08.
3. Янковой Р.В., Жосан Г.В. (2023). Стратегічна адаптація у цифрову еру: використання цифрових інструментів для сталого успіху. *Economic Synergy*, № 2. С. 115-130. Doi: 10.53920/ES-2023-2-9

### ВПЛИВ ДІДЖИТАЛ-ТЕХНОЛОГІЙ НА БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чернишин Олександр, студент  
Міжнародний університет фінансів  
м. Київ, Україна  
ORCID ID 0009-0009-2257-7947  
e-mail: ger4ik@me.com

Науковий керівник: Бояринова Катерина, д.е.н., проф.  
Національний технічний університет України  
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»  
м. Київ, Україна  
ORCID ID 0000-0001-5879-2213  
e-mail: k.boarynova@kpi.ua

Цифрові технології вже є невіддільним елементом бізнес-діяльності підприємств будь-якої сфери. Вони забезпечують розвиток підприємства, формують конкурентні переваги і можливості для конкурентної боротьби на глобалізованому ринку, дозволяють підвищити ефективність діяльності. Але у разі глибокого проникнення в усі бізнес-процеси підприємств цифрові технології здатні формувати можливості для ігнорування «правил гри» та цифрової трансформації підприємств. Під «ігноруванням правил гри» мається на увазі формування можливостей для виходу підприємства за рамки своєї бізнес-діяльності, а іноді і сфери діяльності.

Типовим прикладом цього процесу є Amazon – компанія, створена як інтернет-магазин, наразі вона є представником ІТ-сфери (AWS або Amazon Web Services), розробником програмного забезпечення та розумних пристроїв (Amazon Alexa), телевізійним та кінопродюсером (Amazon MGM Studios) тощо. Залишаючись інтернет-магазином компанія функціонує як платформа, де продавати та рекламувати свої товари можуть інші постачальники (і на етапі втілення ідеї допуску конкурентів до власного інтернет-майdanчика продажу компанію критикували експерти, проте це рішення виявилось ефективним). По суті з компанії-продавця Amazon перетворились на оператора платформи, основним завданням якого є не продаж власне товарів, а підтримка та розвиток платформи. А тому змінилась і бізнес-ціль.

Amazon – не єдина компанія, що з використанням цифрових технологій по суті трансформувала власний бізнес. Серед виробничих компаній та компаній, близьких до агропромисловості можна назвати John Deere, Syngenta.

Так, John Deere, будучи виробником сільськогосподарської техніки та обладнання, збирав та обробляв дані, отримані від їхньої техніки, і надавав фермерам необхідну інфор-

мацію, яка може оптимізувати їх роботу, наприклад карти погоди, прогнози погоди, програми для оптимізації врожаю тощо. Сьогодні в Україні доступна цифрова платформа Open Platform, центр управління John Deere – це платформа на відкритих даних для сільськогосподарського підприємства, яке використовує парк техніки John Deere або різних виробників (Case, New Holland, TopCon, AgLeader). Тут можна імпортувати та аналізувати агрономічні дані, записані на різних дисплеях і в різних форматах [1, с. 48]. Таким чином, продуктом, який пропонує John Deere, вже є не лише техніка, але і інформація.

Syngenta є виробником засобів захисту рослин та і насіння, здійснює дослідницьку діяльність у даній сфері. Однак у 2019 році вона розширила свою діяльність і на більш «цифровий» напрям – придбавши активи The Cropio Group. Cropio – це цифрова платформа, призначена для аграріїв, завдання якої – це управління земельним банком. Таким чином, Syngenta теж змінила свою бізнес-модель у напрямку платформізації, залишаючись при цьому і гравцем (та лідером) у своїй сфері.

Ключовим фактором, що зробив можливим таку трансформацію є застосування цифрових технологій для збору та обробки великої кількості інформації з багатьох джерел, формування на основі отриманої інформації знань, які можна продавати через цифрові платформи.

У цілому цифрові технології можуть впливати на бізнес-моделі шляхом [2, с. 115]:

- оптимізації існуючих БМ (наприклад, оптимізація витрат);
- трансформації існуючих БМ (наприклад, реконфігурація існуючих моделей, розширення існуючого бізнесу);
- розроблення нових БМ (витіснення усталених учасників ринку, нові продукти/послуги).

Наведені вище приклади демонструють вплив шляхом трансформації бізнес-моделей. Це найбільш радикальний вплив, наслідком якого може бути створення нової компанії для ведення нового напрямку бізнесу або зміна сфери діяльності компанії. Для цього впровадження цифрових технологій має відбуватись або у всіх складових бізнес-моделі, або у найважливішій її частині – у частині формування цінності та пропонованих продуктів. Під впливом змін у цих складових змінюються і інші, наприклад, споживчі сегменти, джерела отримання доходів, партнери. Це пояснюється перш за все тим, що елементи бізнес-моделі є взаємопов'язаними.

Проте окрім трансформації моделі, діджиталізація може бути не настільки масштабною і зачіпати лише певні складові. Розглянемо можливі способи діджиталізації агропромислового підприємства за складовими бізнес-моделі:

1. Ключові партнери. Впровадження нових технологій (матеріальних чи ІТ) потребує пошуку компаній-постачальників, сервісних компаній тощо. Тому список партнерів буде розширюватись.

2. Ціннісна пропозиція. Часто впровадження діджитал-технології дозволяє запропонувати додаткову цінність продукту – наприклад, екологічність зерна завдяки зменшенню впливу на навколишнє середовище при його вирощуванні.

3. Ключові види діяльності. Окрім продажу продукту компанія може здійснювати, наприклад, додатково відслідковування переміщення вантажу, контролю мікроклімату у контейнерах/транспорті. Це може і додавати цінності продукту, оскільки підвищує його якість.

4. Ключові ресурси. З'являється потреба інтеграції нових додатків, програмних засобів, використання нової техніки та технологій.

5. Взаємовідносини з клієнтом. Взаємодія з покупцями може бути автоматизована – як через цифровізацію документообороту, так і через переведення замовлень та розрахунків у цифровий формат.

6. Канали збуту. Можливість реалізації продукції через спеціалізовані платформи.

7. Споживчий сегмент. Автоматизація та впровадження програмних засобів можуть сприяти виходу на нові ринки – наприклад, на ринок B2B і роботи напряму із покупцями.

8. Структура витрат. Підприємство несе додаткові витрати на нові технології, але водночас отримує можливість отримати нові доходи і оптимізувати операційні витрати.
9. Як наслідок – зростання доходів або поява нових джерел отримання доходу.

#### **Література:**

1. Dergachova, V., & Koleshnia, Y. (2024). Digital transformation of industrial enterprises as a change in the business model and corporate thinking. *Economic Bulletin of National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnical Institute"*, (28), 46-50. <https://doi.org/10.20535/2307-5651.28.2024.302773>
2. Лісова, Р. М. (2019). Вплив діджиталізації на бізнес-моделі: етапи та інструменти цифрової трансформації. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, (24 (2)), 114-118.

### **MODERN BUSINESS AND DIGITAL TRANSFORMATION**

Shliaha Olha, PhD in Economics, Associate Professor  
Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies  
Zaporizhzhia, Ukraine  
ORCID ID 0000-0002-9236-4893  
*e-mail: o.shlyaga@econom.zp.ua*

Anatoliy Pereverzev, Doctor of Technical Sciences, Professor  
Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies  
Zaporizhzhia, Ukraine  
ORCID ID 0009-0005-5523-4060  
*e-mail: a.pereverzev@econom.zp.ua*

Yulia Reznichenko, PhD in Engineering, Associate Professor  
Zaporizhzhya Institute of Economics and Information Technologies  
Zaporizhzhia, Ukraine  
ORCID ID 0000-0003-2706-6926  
*e-mail: y.reznichenko@econom.zp.ua*

Digital transformation today is not just a fashion trend, but a strategic tool that fundamentally changes the way we do business, ensuring its competitiveness, flexibility and operational efficiency. It touches all aspects of an organization's activities, from internal processes to customer interaction.

There are many reasons for the importance of digital transformation. The main ones are as follows. First, digital transformation is aimed at improving the efficiency of business processes. By automating routine tasks and optimizing workflows, companies can significantly reduce costs and increase productivity. Secondly, digital transformation improves customer experience: modern customers expect fast and personalized services, and digital solutions allow companies to better understand customer needs and provide a better customer experience. Thirdly, digital transformation opens up opportunities to create new products, services and business models that were previously impossible. Fourthly, companies that successfully implement digital technologies become more adaptive to market changes, outperforming their competitors. Fifth, digital transformation has made it possible to analyze data for decision-making. Big Data and tools for analyzing it allow businesses to make decisions based on accurate and up-to-date data, which minimizes risks. Moreover, of course, digital transformation is a globalization process by its very nature. Digital technologies erase geographical barriers, allowing businesses to enter international markets at minimal cost.

For most companies, the concept of digital transformation is associated with the introduction of new technologies that have become available to businesses: big data analytics, machine learning, artificial intelligence, robotics, augmented reality and the Internet of Things. The prerequisites for the development of digitalization of the economy are the reduction in the cost of technology and