

6. Стан екологічного менеджменту в Україні. Система екологічного менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pidruchniki.com/80540/ekonomika/stan_ekologichnogo_menedzhmentu_ukrayini_sistema_ekologichnogo_menedzhmentu (дата звернення: 04.10.2022).

7. Серія стандартів ISO 14000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://intercert.com.ua/articles/regulatory-documents/67-iso-14000> (дата звернення: 04.10.2022).

8. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2030 року : Закон України від 28.02.2019 р. № 2697-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2697-19> (дата звернення: 04.10.2022).

9. Чернікова І.Б., Кирильєва Л.О., Нестеренко І.В., Кузнецова С.О. Тактично – орієнтовані підходи податкового планування в умовах сталого розвитку ринку/ І.Б. Чернікова, Л.О. Кирильєва, І.В. Нестеренко, С.О. Кузнецова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. ХДУХТ. – Х. : ХДУХТ, 2020. – С. 7-19. Режим доступу: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/4198>

Nesterenko Iryna, PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting, Audit and Taxation,
State Biotechnological University
irina0nesterenko@gmail.com

FORMATION OF THE SYSTEM OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT AS A COMPONENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

Summary. *Today's global environmental challenges and requirements for the transformation of the economic activities of domestic enterprises, on the basis of sustainable development, necessitate the implementation of environmental management systems, which are built on functional and systemic standards for ensuring environmental safety of business.*

Key words: *environmental management; strategic management; environmental safety of the enterprise.*

Новосьолова О.С.,
к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
novoselova27@gmail.com
Левченко О.Ю., студентка,
Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький, Україна

СУЧАСНІ БІЗНЕС-МОДЕЛІ

Анотація. *У роботі розглянуто приклади сучасних бізнес-моделей. Наведено характеристику найбільш успішних моделей ведення бізнесу на прикладі найвідоміших світових компаній.*

Ключові слова: *бізнес-модель, інновації, клієнт, аутсорсинг.*

Актуальність теми. Швидкі зміни у сучасному світі змушують компанії постійно оновлювати та вдосконалювати свої бізнес-моделі. Якщо ви керуєте малою чи великою компанією, нещодавно створеним або вже відомим бізнесом, вам потрібно зрозуміти найновіші бізнес-моделі та оцінити, як вони можуть бути застосовані до вашої компанії., постановка

Завдання. Розглянемо кілька прикладів досить успішних бізнес-моделей.

Результати дослідження. Передплатний бізнес.

Замість того, щоб продавати продукт чи послугу як одноразовий продукт, компанії, що займаються обслуговуванням, працюють за передплатою або моделлю постійного обслуговування, маючи більш глибоке розуміння потреб своїх клієнтів у процесі. Як приклад, давайте порівняємо творців контенту Netflix і Disney. Так, Disney створює фільм, випускає його в прокат, і фільм або стає хітом, або ні. Компанія не обов'язково точно

розуміє, скільки людей його дивилося і наскільки він сподобався цим глядачам. Netflix, з іншого боку, має дуже тісні стосунки з клієнтами, точно розуміючи, скільки користувачів переглядали фільм або серіал, чи перервали вони перегляд на половині та переглянули щось інше, чи продовжили вони потім дивитися більше вмісту з тим самим актором тощо.

Іншим прикладом є Dollar Shave Club (компанія з підписки на грумінг) проти Gillette (виробник бритв із обмеженими прямими відносинами з клієнтами).

Бізнес на основі платформи.

Ця модель тісно пов'язана з економікою спільного використання та моделями підписки (насправді платформи є особливо потужними в поєднанні з моделлю підписки). До відомих прикладів бізнес-платформ належать Facebook, GitHub, Uber і Airbnb. Як ви, ймовірно, можете здогадатися з цих прикладів, платформи забезпечують механізм або мережу – це може бути фізична мережа, не обов'язково онлайн – для взаємодії сторін між собою. Платформи створюють цінність для користувачів, сприяючи прямим зв'язкам і обміну між людьми (чим ціннішою є мережа для користувача, тим вона успішніша). Натомість платформа отримує неймовірно розуміння своїх спільнот користувачів.

Соціальний бізнес.

Традиційна корпоративна бізнес-модель з її ієрархіями, відокремленістю та нескінченними офіційними зустрічами змінюється. Сьогодні клієнти хочуть бачити людей, що стоять за брендом; вони хочуть дійсно «зв'язатися» з бізнесом. Пам'ятаєте, як компаніям і, точніше, людям, які в них працюють, не дозволяли висловлювати особисту точку зору чи обговорювати компанію поза роботою? Зараз це застарілий спосіб роботи. Сучасні справжні підприємства діляться своїми думками та відстоюють свої цінності. Як правило, генеральний директор є активним у соціальних мережах, а співробітників активно заохочують бути амбасадорами бренду. І що важливо, сам бренд має жваву та привабливу присутність у соціальних мережах із сильним повідомленням бренду, яке справді зв'язується з цільовою аудиторією. Одними з найавтентичніших сучасних брендів є Adidas, Apple і Lego.

Бізнес, орієнтований на співробітників.

Те, як ми працюємо, змінюється. Працівники все більше «кочують» у своїй роботі, і часи «роботи на все життя» давно залишилися в минулому. Щоб бути успішними, компаніям все ще потрібні талановиті та професійні співробітники, але спосіб для залучення цих людей змінюється. «Економіка концертів» відіграла величезну роль у цій трансформації, оскільки вона дає підприємствам можливість створити фантастичну команду різними способами – не лише традиційним. Таким чином, компанії все більш охоче наймають людей, які приходять і йдуть, а також працюють в кількох компаніях одночасно. У цьому мінливому середовищі життєво важливо, щоб компанії стали орієнтованими на співробітників. Це означає пропонувати людям привабливе місце для роботи, гнучкість, простір для зростання та засоби для розвитку кар'єри. Google є яскравим прикладом такого бізнесу.

Бізнес, орієнтований на партнера.

Окрім того, що компанії стають більш орієнтованими на співробітників, компанії також стають більш орієнтованими на партнерів. Це схоже на мережеві підприємства, які передають роботу на аутсорсинг, використовують послуги на вимогу, співпрацюють із постачальниками та залучають експертів, де це необхідно. Вони створюють привабливі мережі партнерства та є цінним партнером для інших. Компанії можуть, наприклад, передати свою стратегію соціальних медіа одній фірмі, співпрацювати з компанією з веб-дизайну, залучити консультанта по бренду, залучити зовнішніх постачальників, експертів для навчання персоналу тощо. У сучасному діловому світі, що швидко змінюється, великим компаніям є чому навчитися в цій гнучкій масштабованій моделі.

Бізнес, одержимий цінністю клієнта.

Ця модель може бути застосовна абсолютно до будь-якого бізнесу, оскільки вся її суть полягає у вирішенні проблем клієнтів, передбаченні їхніх потреб, полегшенні життя людей і усуненні будь-яких проблем і труднощів. Amazon є яскравим тому прикладом. Іншим чудовим прикладом є онлайн-служба підписки на персональну укладку Stitch Fix. За допомогою Stitch Fix користувачі деталізують свої переваги щодо розміру та стилю, заповнивши анкету (вони також можуть посилатися на свій обліковий запис Pinterest). Потім, використовуючи штучний інтелект, система попередньо вибирає одяг, який пасуватиме клієнту, а особистий стиліст вибирає найкращі варіанти з цього попередньо вибраного списку. І ідеальний одяг для вас доставляють до ваших дверей щомісяця. Більше не потрібно робити покупки в переповнених торгових центрах, стояти в чергах у роздягальнях або замовляти речі онлайн, щоб виявити, що вони не підходять.

Бізнес з постійними інноваціями.

Здатність до інновацій має вирішальне значення для успіху бізнесу. Але сьогодні темпи інновацій не просто швидкі, вони постійні. Деякі з найуспішніших компаній у світі постійно впроваджують інновації та трансформуються, навіть якщо це означає канібалізацію власних продуктів і послуг для створення чогось нового. Візьмемо, наприклад, iPod від Apple. Представивши смартфони, які можуть зберігати вашу музику, компанія фактично позбулася потреби в окремому пристрої. Звичайно, деякі люди все ще люблять свій iPod. Але навіть затяті любителі iPod не здивуються, дізнавшись, що продажі iPod падають з 2008 року, який, як не дивно, був роком після появи iPhone [1].

Бізнес, керований даними.

Наразі компанії визнають, що дані є одним із найважливіших бізнес-активів. Дійсно розумні організації заохочують культуру даних, де важливість даних визнається на кожному рівні бізнесу, а рішення в усій компанії базуються на даних, а не на припущеннях. Керований даними бізнес має можливості зрозуміти, що саме відбувається зараз, і використовує цю інформацію для прийняття кращих рішень, уточнення операцій і навіть створення нових джерел доходу. Компанії, які дійсно цінують дані, мають хороші можливості для експериментів та впровадження інновацій швидшими темпами, що пов'язано з попередньою бізнес-моделлю.

Технічно підкований бізнес

Ми живемо в час карколомних технологічних інновацій. Штучний інтелект, великі дані, блокчейн, 3D-друк, доповнена реальність і віртуальна реальність – це лише деякі з величезних змін, які відбуваються зараз. Тож не дивно, що багато з найуспішніших компаній на планеті є технологічними. Apple, Alphabet (материнська компанія Google), Microsoft, Amazon і Facebook входять до шести найдорожчих компаній у світі; єдиною нетехнологічною компанією в першій шістці є Berkshire Hathaway Воррена Баффета. Незалежно від сектору та розміру компанії життєво важливо, щоб ваша організація використовувала технології. Якщо ви цього не зробите, ви ризикуєте залишитися позаду.

Висновки. Багатьом із найуспішніших компаній сучасності вдалося поєднати декілька, якщо не всі, ці бізнес-моделі, щоб привести свої компанії до зіркового успіху.

Отже, сучасні бізнес-моделі, які використовують технологічні мережеві компанії, є лідерами і, таким чином, мають силу довгострокового виживання завдяки агресивному процесу придбання та трансформації. Ті фірми, які покладаються на менш конкурентоспроможні риси, рухатимуться у протилежному напрямку, до циклів скорочення витрат, падіння вартості та, можливо, зникнення.

Список використаних джерел

1. 50 different types of business models. URL: <https://bstrategyhub.com/50-types-of-business-models-the-best-examples-of-companies-using-it/>