

Немає нічого поганого в тому, аби бути ощадливим. Коли молодий бізнесмен буде впроваджувати свій перший продукт, то буде берегти кожен цент.

Знамениті компанії завжди починають у гаражах. Але з часом виростають у велике підприємство.

Перелік використаних джерел

1. <https://uk.wikipedia.org/wiki/Бізнес>
2. <https://homebiznes.in.ua/biznes-plan-chym-vin-vazhlyvyj-ta-yak-joho-sklasty/>
3. Хайнемайер Девід. Rework / Девід Хайнемайер, Хенссон і Джейсон Фрід. – 2016. – 176 с.

Статкевич Володимир

група ППС-41

Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя,

м. Тернопіль, Україна

Volodymyr Statkevych

group PPs-41

Ternopil Ivan Puluj National Technical University, Ternopil, Ukraine

МОЖЛИВІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ МАЛИМ БІЗНЕСОМ POSSIBLE USE OF THE ELECTRONIC COMMERCE WITH A SMALL BUSINESS

Електронна комерція представляє собою складну систему, котра включає в себе суб'єктів бізнесу, мережу інтернет, різноманітні процеси, що стосуються: збуту продукції, реалізації послуг, проведення маркетингових заходів, здійснення розрахунків.

На сьогоднішній день, ведення підприємницької діяльності за допомогою електронної торгівлі набуває все більшої популярності, і це зумовлено рядом вагомих переваг для всіх учасників електронної комерції. Беручи до уваги Україну, можна стверджувати, що близько 22 мільйонів українців мають доступ до мережі інтернет, з них 31% хоча б один раз здійснювали покупку через інтернет протягом 2017 року. Тому, враховуючи тенденцію до щорічного зростання обсягів реалізації продукції та послуг на 15-20%, за допомогою мережі інтернет, можна стверджувати, що цей ринок в Україні розвивається та існує ще достатньо привабливих сегментів для ведення підприємницької діяльності малим та середнім бізнесом.

За підсумками роботи сфери електронної комерції 2017 року компанія EVO, в котру входять такі інтернет-площинки як: Prom.ua, Bigl.ua, Crafta.ua, Shafa.ua за рік українці витратили 14,2 мільярдів гривень, що в порівнянні із 2016 роком зросло на 68%, що говорить про активізацію та збільшення довіри до сфери електронної торгівлі в цілому.

Основними перевагами електронної комерції в першу чергу для покупців є:

- надзвичайно простий пошук та відображення інформації про необхідний йому товар чи послугу;
- великий асортимент продукції;
- можливість використання різноманітних інтернет-площадок для порівняння цін та характеристик тої чи іншої продукції;
- наявність декількох або багатьох продавців, що дає змогу вибрати найоптимальніший варіант, щодо ціни, термінів доставки та гарантійного обслуговування;
- можливість отримання консультацій онлайн, зазвичай у будь-який день тижня;
- наявність реальних відгуків про товар чи послугу від інших покупців;
- мінімізація ризиків, щодо сумнівних продавців чи неякісної продукції, за умови розрахунку за товар після його отримання.

Для підприємців, основними ж перевагами для ведення бізнесу в мережі інтернет є:

- зменшення постійних витрат на утримання торговельних площ, адміністративних приміщень, торговельного обладнання, тощо;

- зменшення чисельності працівників, за допомогою автоматизації процесів, відсутності торговельних площ, до також потрібен персонал, суміщення професій, до прикладу менеджера і маркетолога, логіста і пакувальника;
- пришвидшення продажу продукції або послуг за рахунок цілеспрямованого охоплення потенційних покупців засобами електронної комерції (маркетинг);
- розвиток компанії за рахунок реалізації нових товарів або сфери надання послуг із залученням ідей зі всього світу за допомогою мережі інтернет;
- швидкий та зручний зв'язок із покупцями, щодо замовлення, проведення акцій, уточнення інформації, проведення перемовин;
- ефективне використання ресурсів на маркетингові засоби за допомогою якісної сегментації потенційних споживачів;
- можливість ведення підприємницької діяльності будь-якого дня тижня;
- рівність умов доступу до ринку як для великих корпорацій, так і для невеликих підприємств;
- збільшення довіри покупців та створення іміджу компанії за рахунок хорошого сервісу продажу якісної, перевіреної продукції або ж надання послуг.

Тому, можна стверджувати, що електронна комерція та безпосередньо ведення власного бізнесу через мережу інтернет є перспективним напрямком діяльності, котре зумовлене: збільшенням зацікавленості та довіри українців щодо здійснення покупок онлайн, наявності істотної вигоди як для покупців так і для продавців, легкості та відносно невеликих витрат для ведення діяльності, спрощену систему оподаткування, фактичну відсутність корупції та відкритість всієї системи.

Циб Каріна

студент, кафедра міжнародної торгівлі та права, 4 група, 2 курс
Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ, Україна

Karina Tsyb

Student of the Department of International Trade and Law, 4 group, 2nd year, of the
Kyiv National University of Trade and Economics,
Kyiv, Ukraine

Науковий керівник: **Жук Олена Сергіївна**

к.е.н, асистент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київський Національний Торговельно-Економічний Університет,
м. Київ, Україна

Scientific supervisor: **Olena Zhuk**

Candidate of Economic Sciences,

Assistant of the Department of Economics and Business Finance of the
Kyiv National University of Trade and Economics,
Kyiv, Ukraine

ЦИФРОВА МОДЕРНІЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ DIGITAL MODERNIZATION OF UKRAINIAN SOCIETY IN MODERN CONDITIONS

У даній роботі розглянуті основні показники впливу глобальної цифрової культури на розвиток соціуму та суспільства сьогодення.

Метою роботи є саме окреслення ключових проблем, що стоять на перешкоді впровадження в українське суспільство цифрових технологій та глобальних інформаційних магістралей, що дозволило б підвищити конкурентоспроможність культури, освіти, науки, економіки та виробництва в Україні.