

Головні перспективи розвитку систем автоматизації мікроклімату це інтеграція штучного інтелекту для автоматичного прогнозування і налаштування параметрів на основі аналізу великих даних, можливість дистанційного моніторингу і управління в режимі реального часу, підключення систем до відновлювальних джерел енергії для мінімізації екологічного сліду ферми [2].

Автоматизація контролю мікроклімату в пташнику значно підвищує ефективність виробництва приблизно на та знижує витрати.

Застосування сучасних технологій дозволяє підтримувати стабільний мікроклімат, знижувати екологічний вплив і мінімізувати ручну працю.

Інформаційні джерела:

1. Вплив мікроклімату в пташнику на розвиток птахів. AgroNews.
URL: <https://agronews.ua/news/vplyv-mikroklimatu-v-ptashnyku-na-rozvytok-ptahiv/>
2. Vukladach.
URL: https://vukladach.pp.ua/MyWeb/manual/elektroenergetuka/Avtomotuzacia_tehnologihnuh_procesiv_i_sistem_u_avtomatuhного_keryvanna/2/2.2.htm

ЦИФРОВІ ПЛАТФОРМИ ЯК ІНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА ГЛОБАЛЬНИХ РИНКАХ

Дуна Н.Г., канд. екон. наук, доц.

Кульбачна А.І., здоб. ВО

Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна

В умовах цифрової економіки платформи стали невід'ємною частиною глобальних ринків, радикально змінюючи правила гри. Цифрові платформи, такі як Amazon, Alibaba, Airbnb чи Uber, діють як посередники між продавцями та споживачами, створюючи нові можливості для економічної діяльності та виходу на міжнародні ринки. Їх вплив охоплює широкий спектр секторів – від торгівлі й фінансів до транспорту та туризму. Роль платформ полягає не лише в забезпеченні швидкого та зручного підключення учасників ринку, а й у зміні традиційних бізнес-моделей, підвищенні конкуренції та спрощенні доступу до товарів і послуг у глобальному масштабі.

Цифрові платформи забезпечують інфраструктуру для об'єднання різних учасників ринку – продавців, покупців, постачальників послуг і навіть інвесторів. Вони знижують транзакційні витрати за рахунок автоматизації процесів, спрощують пошук і замовлення товарів, а також надають доступ до міжнародних ринків навіть малим і середнім підприємствам. Наприклад, маркетплейси на кшталт Amazon або Alibaba дозволяють продавцям легко виходити на нові ринки, залучаючи клієнтів по всьому світу.

Платформи також забезпечують прозорість та ефективність процесів завдяки рейтинговим системам і відгукам. Зміна вподобань споживачів значно сприяє розвитку електронної комерції. Споживачі отримують змогу порівнювати пропозиції з різних куточків світу та робити вибір, ґрунтуючись на

об'єктивних даних. Це підвищує рівень конкуренції між продавцями та стимулює поліпшення якості товарів і послуг [1, с. 220].

Традиційна бізнес-модель передбачала створення власної мережі дистрибуції та магазинів для продажу товарів. Однак цифрові платформи такі як Amazon, Alibaba, Rozetka дозволяють виробникам та ритейлерам продавати свої товари через маркетплейси без необхідності утримувати власну інфраструктуру. Вони також сприяють розвитку стартапів, дозволяють компаніям диверсифікувати діяльність. Завдяки цьому у малих та середніх підприємств є можливість конкурувати з великими корпораціями, за рахунок спрощеного доступу до клієнтів; також у виробників йде зниження витрат, бо їм не потрібно інвестувати у створення магазинів чи організацію логістики [2, с. 57].

Раніше клієнти купували товари та послуги одноразово. Цифрові платформи вводять підписні моделі, коли клієнти регулярно сплачують за доступ до сервісів. Цей підхід збільшує лояльність клієнтів і забезпечує бізнесу стабільний дохід. Навіть у сфері освіти та сфері програмного забезпечення підписні моделі стали стандартом (наприклад, Coursera, Adobe Creative Cloud).

Цифрові платформи роблять дані центральним елементом своєї бізнес-моделі. Вони збирають великі обсяги інформації про користувачів та їхні уподобання, що дозволяє платформам оптимізувати процеси та пропонувати персоналізовані продукти та послуги. Наприклад, Google та Facebook будують бізнес на основі таргетованої реклами, використовуючи детальні дані про користувачів.

Цифрові платформи відіграють ключову роль у формуванні нових правил конкуренції на глобальному ринку. Вони радикально змінюють традиційні бізнес-моделі, роблячи акцент на автоматизації, персоналізації та гнучкості; дозволяють бізнесу зменшувати витрати, швидко масштабуватися та ефективно використовувати дані. Водночас, перехід до платформних моделей створює нові виклики для традиційних компаній, змушуючи їх адаптуватися до нових умов або залишати ринок. У світі, де платформи стали ключовими гравцями, бізнесам необхідно переглядати свої стратегії та активно впроваджувати інновації, щоб залишатися конкурентоспроможними.

Інформаційні джерела:

1. Чуріканова О., Кабаченко Д., Приходченко О. Цифрова економіка. виклики та перспективи. *Herald of Khmelnytskyi National University. Economic Sciences*. Хмельницький, 2024. Т. 330, №3. С. 218-226. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2024-330-30>.

2. Новікова Н., Дьяченко О., Гончаренко О. Цифрові платформи як драйвер розвитку економіки. *Scientia fructuosa*. Київ, Вересень 2023. Т. 150, №4. С. 47–66. DOI: [https://doi.org/10.31617/1.2023\(150\)04](https://doi.org/10.31617/1.2023(150)04).