

Зменшення надходжень до зведеного бюджету України в 2022 році пов'язано з війною в Україні, і як наслідок зменшення економічної активності в країні.

Значення податків і зборів визначається їх впливом на відносини з оподаткування і на систему обов'язкових платежів країни. Цей вплив ґрунтується на засадах фіскальної достатності, тобто на основі збалансованості витрат і надходжень до бюджету. Крім того, податкова політика має бути спрямована вирішення соціально-економічних проблем, зокрема: збільшення кількості господарюючих суб'єктів, активізації інвестиційних процесів, впровадження інновацій.

Інформаційні ресурси

1. Доходи зведеного бюджету України за статтями доходів в 2022 р. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/2022>.

2. Китайчук Т.Г. Перспективи та недоліки радикальної податкової реформи. Економіка та суспільство. 2022. № 42. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-26>.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Яценко В.В., аспірант

Науковий керівник – канд. екон. наук, доц. **І.В. Нестеренко**

Державний біотехнологічний університет

Електронний бізнес залишається динамічною та швидкозмінною галуззю, яка вимагає постійного адаптування та інновацій для успішного конкурування на ринку. Основним трендом сьогодення є постійне зростання обсягів онлайн-продажів, оскільки споживачі все більше вдаються до інтернету для покупок, що обумовлено зручністю, великим вибором та можливістю порівняння товарів та цін. Багато підприємств електронного бізнесу розширюють свій асортимент товарів і послуг, включаючи продукцію, що раніше не була доступна в онлайн-форматі. Так, за останні роки спостерігається зростання використання мобільних пристроїв для здійснення покупок. Підприємства активно розробляють мобільні додатки та адаптують свої веб-сайти для забезпечення зручного мобільного доступу. Цьому сприяє і розвиток інтернет-маркетингу (контекстна реклама, соціальні медіа-кампанії, контент-маркетинг), який стає ключовим елементом для привертання уваги споживачів [1, с.240].

Останнім часом спостерігається значне збільшення використання штучного інтелекту (AI) та інструментів аналітики. AI використовується для аналізу даних про покупців та асортименту товарів й послуг. При цьому, аналітика допомагає підприємствам розуміти покупців та оптимізувати їхні покупки. Слід зазначити, що зі зростанням онлайн-продажів зростає й загроза кібератак та порушенням безпеки даних. Тому суб'єкти бізнесу стають більш уважними до захисту інформації та даних споживачів. Зростає й свідомість споживачів щодо екологічних питань. Так підприємства електронного бізнесу розглядають можливості сталих практик, такі як зменшення викидів CO² при доставці. В умовах максимальної невизначеності зростає увага до нормативно-законодавчого регулювання електронного бізнесу, зокрема щодо захисту даних та оподаткування.

З метою цифровізації електронного бізнесу і підвищення його ефективності, підприємства використовують різноманітні інструменти та технології, а саме:

- платформи e-commerce – для створення та управління онлайн-магазинами (наприклад такі як Shopify, WooCommerce, Magento, BigCommerce та інші);

- мобільні додатки – дозволяють підприємствам надавати зручний доступ до своїх продуктів і послуг через смартфони та планшети;

- інтернет-маркетинг (пошукова оптимізація, контент-маркетинг, соціальний медіа-маркетинг, контекстна реклама) – для залучення та утримання клієнтів;

- аналітика та Big data – для збору, аналізу та інтерпретації даних по поведінку споживачів, що допомагає виробникам розуміти потреби та побажання клієнтів;

- інтернет речей (IoT) – за допомогою датчиків дозволяють відстежувати та контролювати об'єкти, включаючи товари в ланцюжку постачання та стан обладнання;

- штучний інтелект (AI) – використовується для автоматизації процесів обробки даних, персоналізації пропозицій та вирішення складних завдань;

- блокчейн – для створення безпечних та надійних систем обробки фінансових операцій та управління ланцюжком постачання.

- електронна документація та електронний підпис – допомагають спростити бізнес-процеси, управління документами та зменшити бюрократію;

- системи управління відносинами з клієнтами (CRM) – дозволяють вести базу даних клієнтів, взаємодіяти з ними та зберігати історію спілкування;

- диджитал облік та фінансовий менеджмент – допомагають вести облік доходів і витрат, управляти фінансами та оптимізувати податковий облік.

- кібербезпека – забезпечує захист від кібератак та безпеку даних й транзакцій;

- хмарні технології – використовуються для зберігання та обробки даних в хмарних сервісах, що дозволяє підприємствам масштабувати свої операції;

- соціальні медіа і комунікації – використовуються для побудови спільноти, комунікації з клієнтами та створення бренду;

- автоматизація ланцюжка постачання – допомагає оптимізувати процеси замовлення, поставок та зберігання товарів [2].

Проведений аналіз свідчить, що перспективні напрями розвитку електронного бізнесу постійно змінюються відповідно до технологічних трендів та змін в споживчому попиті. Тому потрібно підвищувати рівень мобільності комерції. За умов щорічного зростання обсягів використання смартфонів та планшетів для покупок, підприємства повинні надавати зручні мобільні додатки та адаптувати свої веб-сайти для мобільних пристроїв [3, с.41]. Впровадження омніканального підходу сприяє швидкій інтеграції онлайн і офлайн торгівлі для забезпечення найкращого досвіду покупців та доступу до товарів і послуг з будь-якого місця із змогою застосування моделі, коли клієнти платять щомісяця або щокварталу за певні продукти або послуги (покупка за підпискою) [4].

Використання аналітики та штучного інтелекту для створення персоналізованих пропозицій для клієнтів, розширення глобального бізнесу, використання віртуальної реальності (VR) та розширеної реальності (AR) сприяють залученню міжнародних клієнтів та розвитку глобальних поставок. Також перспективним напрямом є розвиток сервісів та платформ, що дозволяють підприємствам надавати послуги через Інтернет та розширення можливостей для безготівкових платежів, використання криптовалют й інших цифрових платіжних систем [5, с.12].

Таким чином, визначені тенденції розвитку електронного бізнесу відображають сучасні та майбутні можливості для його росту та реагування на зміни в споживчому попиті та технологічному прогресі. При цьому, використання сучасних цифрових інструментів дозволить підприємствам електронного бізнесу покращити свою

конкурентоспроможність, оптимізувати процеси та надати клієнтам більше зручностей та інноваційних рішень.

Інформаційні джерела

1. Kashchena N, Nesterenko I. Digitalization of the innovative development management information service of the enterprise. Mechanisms for ensuring innovative development of entrepreneurship. Monograph. Tallinn: Teadmus OÜ, 2022. P. 238-254
URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/31559>

2. E-commerce and the future of airline-passenger connections.
URL: <https://www.phocuswire.com/org/news/ecommerce-and-the-future-of-airline-passenger-connections/3339712004.html>

3. Ковалевська Н.С., Нестеренко І.В., Янчева І.В., Лопін А.О. Диджиталізація обліково-аналітичного забезпечення природоохоронної діяльності підприємства. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2021. Вип. 1(33). С. 32-43. URL: <https://repo.btu.kharkov.ua/handle/123456789/3302>

4. Філіппова Л. Електронна комерція: за і проти. *Вісник Національного технічного університету*. 2013, № 44 (1017). С. 58–65

5. Балик У. О., Колісник М. В. Електронна комерція як елемент системи світового господарства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2014. № 811 : Логістика. С. 11–19.