

Частина 1 – 2016. – С. 92-95.

2. Діденко Є. О. Процес інноваційного розвитку підприємства та його особливості / Є. О. Діденко, Ю. С. Моторна // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2019. – №1. – Режим доступу: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1\\_2019/54.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2019/54.pdf).

3. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнес-Інформ. – 2014. – № 11. – С. 290-294.

4. Касич А. О. Інноваційні активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення / Касич А. О., Канунікова К. О. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 21-24.

5. Невмержицька С. М. Управлінські аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / С. М. Невмержицька, Г. І. Падун // Економічні студії. Науково-практичний журнал. – 2014. – № 3. – С. 57-61.

6. Харченко Т. О. Особливості стратегічного управління в банківській системі [Електронний ресурс] / Т. О. Харченко, А. О. Ковтун // Ефективна економіка. – 2019. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6852>.

УДК 330.131.7

Цалко Т.Р., к.е.н., доцент  
Невмержицька С.М., к.т.н., доцент  
Київський національний університет  
технологій та дизайну

## **ОСОБЛИВОСТІ ОНЛАЙН-ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Підприємницька ініціатива – невидимий і надпотужний чинник розвитку будь-якої особистості й суспільства загалом. Як започаткувати свій власний бізнес, як зробити його унікальним, де взяти гроші, як залучити інвесторів, як привернути увагу суспільства. Ці запитання неодноразово собі ставлять усі, хто

надумав займатися підприємництвом. Але однією з найбільш нагальних тем останніх років є онлайн-підприємництво або бізнес в інтернеті. І це зрозуміло, адже у світі є багато прикладів неймовірно прибуткових онлайн бізнес-ідей, які визнані, тривають і цікавлять суспільство. Яскравим прикладом є Джефф Безос – всесвітньо відомий засновник Amazon.com, чий майновий стан оцінюється більше ніж в 105 млрд. доларів США. Сьогодні Amazon.com – найбільша у світі за оборотом компанія, що продає товари та послуги через інтернет [1].

Інтернет – двомірний простір, де немає відстаней. Не треба витратити час і кошти на їх подолання. У цьому фундаментальна перевага інтернету. Інтернет-підприємництво – це підприємництво в інтернеті, або з допомогою інтернету. Працює в усіх сферах та існує в усіх видах, які є в реальному житті.

В інтернеті є популярні пошукові системи з допомогою яких можна безкоштовно «заманити» на сайт усіх людей на планеті, хто цікавиться вашим товаром, послугою, досвідом.

За оцінкою маркетплейса Prom.ua, ще два роки тому кожен другий інтернет-підприємець міг похвалитися стажем роботи понад рік. Сьогодні новачків на платформі всього 17%, а більшість компаній торгують у мережі три роки й більше. Ці підприємці вже розуміють ринок електронної комерції, знають чим порадувати клієнта і як забезпечити гідний рівень сервісу. 70% всіх інтернет-підприємців України – чоловіки. І це співвідношення залишається стабільним уже не перший рік. Цікаво, що практично у всіх країнах, де запуснені торгові майданчики групи продуктових ІТ-компаній EVO, чоловіків-підприємців завжди більше. А найвищий відсоток чоловіків в онлайн-комерції зафіксований у Білорусі: 78% чоловіків і 22% жінок.

За даними групи компаній EVO, у першому кварталі 2018 року на Prom.ua зареєструвалося 46 тис. нових магазинів. А найбільше інтернет-підприємців (майже 240 тис.) живуть і працюють у Києві. Водночас самою бізнес-орієнтованою областю виявилася Дніпропетровська – 47 тис. компаній, на другому місці Харківська – 44 тис. компаній, а на третьому – Одеська, де

zareestrovano 35 tис. online-pidpriemstv.

Provedeniy analiz nizki statey ta internet-oglyadiv, dozvoliv dekompozitivuvati informatsiyu ta vidiliti taki vidi online pidpriemnicstva:

1. Stvorennya vlasnih saytiv i otrimannya z nih dokhodu za rozmisnennya na nih kontentu [2].

2. SMM marketing, tobtu stvorennya tematichnih spilnyot u sotsialnykh merexakh i ix podalysya monetizatsiya.

3. Arbitrazh trafiku, tobtu pokupka i / abo zaluchennya trafiku i yogo podalyshey prodazh reklamnoy ta / abo CPA merexi.

4. Pereprodazh kontentu [3].

5. Pereprodazh tovaru abo poslug.

6. Infobiznes [4].

Perеваги internet-biznesu: nizkyiy porig vkhodu (vartist' biznesu); velicheznyi potentsiyni mozhlivosti avtomatizatsiyi vsix protsesiv; minlivist' internetu, stala ponyava novykh tendentsiy i trendiv; pributkovist'; rentabelnist' 50% i bilyshe – zvychayna sytuatsiya; mobilnist' i nezalezhnist'; zrostannya rynku – stae vse bilyshe korystuvachiv i potentsiynykh klientsiv.

Ne doliki online-biznesu: nestiikist' (ne maie vpevnennosti, sho vi ta vash produkt чи posluga zalishites' aktuальnymi zavtra чи cherez tyzhden'); negativne spriynnyatya suspiylstvom. Seriyozni investori y banki ne duzhe pozitivno spriynnyayut online-proekty. Otrymati kredit na rozvytok takogo proektu vkray vazhko, oskilyki ne maie traditsiynykh likvidnykh aktiviv (verstati, obladnannya) – u krashchomu vipadku tilyky naymanii mizki y ruuky, a takozh ideya i bliskuchii ochi; mala tsivilizovanist' rynku. Velichezna kilykyist' online shakhraiiv; zagroza vashomu rozvytku yak osobystosti, oskilyki sfera diyalnostii duzhe spetsyfychna ta mozhe vyklikaty profesiynnu deformatsiyu osobystosti; sotsialno-psykholoichni aspekty adaptatsiyi online-pidpriemtsiv v Ukraini. Ne kozhna lyudyna, sho spromozhna vyghadyty, vtilyty y zapochatkovaty biznes-ideyu spromozhna nadalii y rozvivaty i vesti, oskilyki vkray vazhlyva sprava y gostra tema – samoorganizatsiya, a takozh taym-menedzhment online-pidpriemtsiv v

Україні [5].

Хоча експерти прогнозують зростання онлайн-продажів в Україні – у 2020 році вони досягнуть позначки в 15 млрд дол, ці дані суттєво відрізняються від результатів західних країн. Наприклад, у США до 2020 року очікується обсяг у 4000 млрд дол. Так відбувається тому, що не всі споживачі вже перейнялися довірою до оплати покупок в інтернеті. Також на це впливає падіння рівня доходу українців через нестабільну економічну ситуацію в країні, постійної інфляції. Чергова перешкода – комісії, які повинні платити власники магазинів за проведення грошових операцій в онлайні. Вони складають до 2,5%. Держава повинна задуматися над пом'якшувальними обставинами, які б стимулювали зростання онлайн-продажів.

Не зважаючи на всі перешкоди, за інтернет-підприємництвом майбутнє, і оффлайн бізнесу буде все складніше протистояти.

### **Література**

1. Біографії: Джефф Безос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.biography.com/business-figure/jeff-bezos>.
2. Контент сайта: требования и направления работ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kp.ru/guide/kontent-saita.html>.
3. Биржи копирайтинга: обзоры, отзывы, описания [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://shard-copywriting.ru/copywriting-stocks/>.
4. Инфобизнес – что это такое и как создать рабочую схему : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ktonanovenkogo.ru/zarabotok\\_na\\_saite/monetizaciy/infobiznes-chto-eto-takoe-sozdat-rabochuyu-sxemu.html](https://ktonanovenkogo.ru/zarabotok_na_saite/monetizaciy/infobiznes-chto-eto-takoe-sozdat-rabochuyu-sxemu.html).
5. Касич А.О. Інноваційні активність підприємств України: динаміка, проблеми та шляхи вирішення / Касич А.О., Канунікова К.О. // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 22. – С. 21-24.