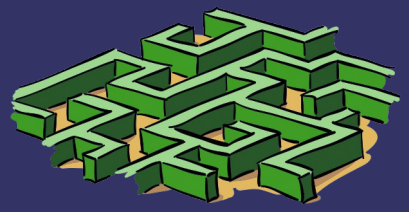
Тема:
“Вплив цифровізації на промисловий сектор (цифрове виробництво та електронний бізнес)”



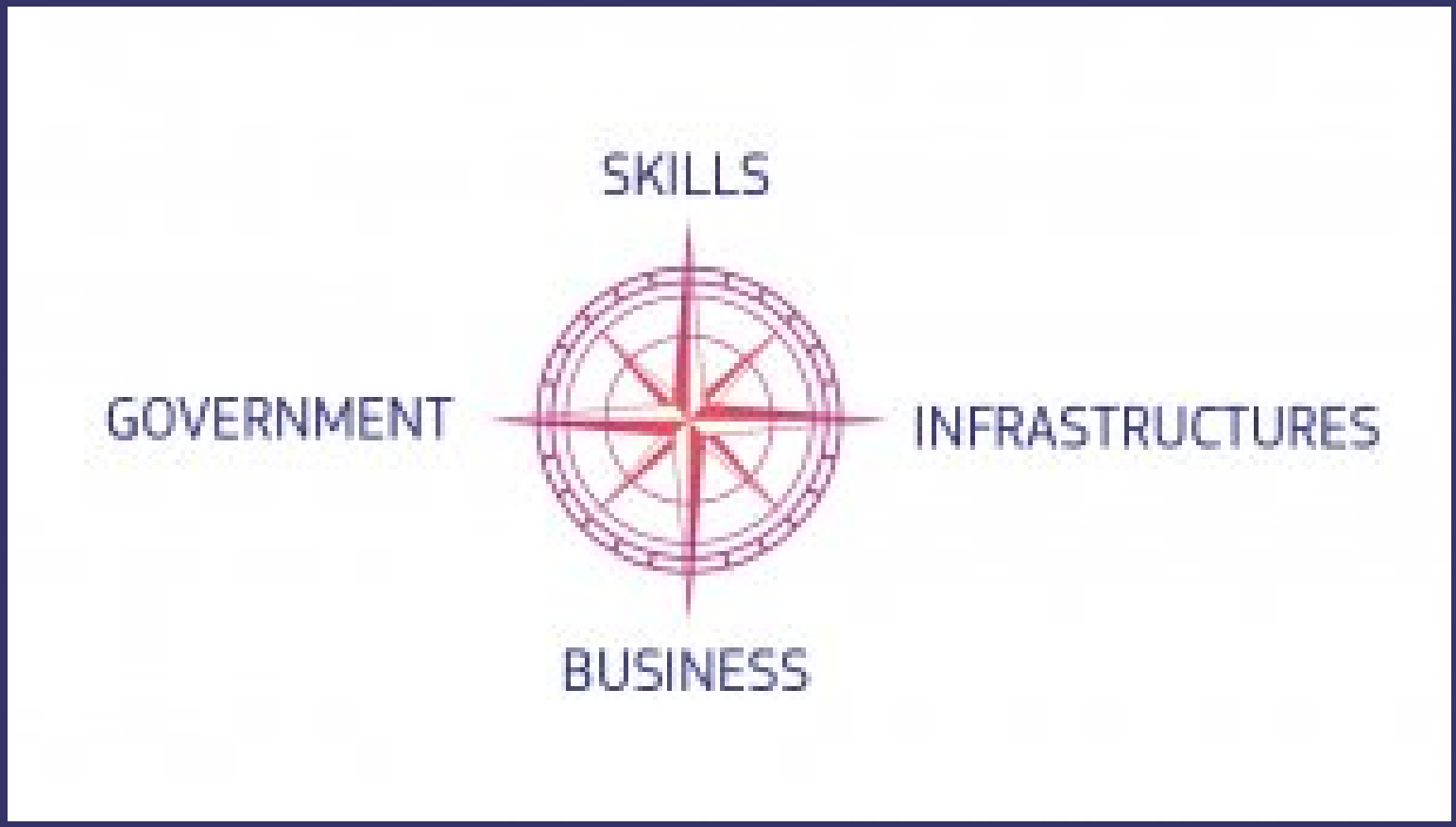


Рис. **Цифровий компас** до 2030 року

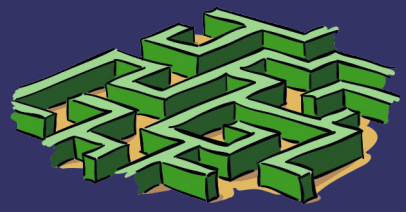
Цифровий компас до 2030 року:

1. Громадяни, які мають цифрові навички та висококваліфіковані спеціалісти з цифрових технологій.

2. Захищені та стійкі цифрові інфраструктури.

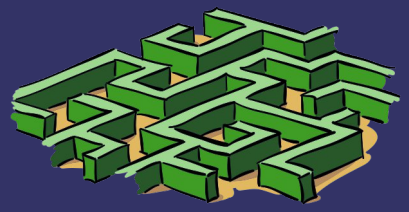
3. **Цифрова трансформація бізнесу.**

4. Діджіталізація публічних послуг.



Бізнес-до-споживача (B2C)

- Електронна комерція бізнес-до-користувача, або торгівля між компаніями й споживачами, включає збирання інформації клієнтами; купівлю фізичних речей чи інформаційних/електронних товарів; і, для інформаційних товарів, одержування товару (програми, електронної книги) по електронній мережі. Це друга по величині й сама рання форма електронної комерції. Приклади B2C моделей — мережні компанії продажу в роздріб типу Amazon.com, Drugstore.com, Beyond.com.

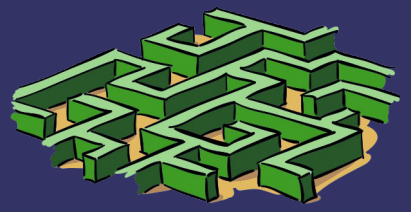


Бізнес-до-бізнесу (B2B)

- B2B електронна комерція — це електронна комерція між компаніями. Це — тип електронної комерції, що має справу з відносинами між і серед видів комерційної діяльності. Приблизно 80 % електронної комерції належать до цього типу, і більшість експертів пророкує, що B2B електронна комерція продовжить поширюватися швидше ніж B2C. Більше загальні B2B приклади й кращі практичні моделі — IBM, Hewlett Packard, Cisco and Dell. Основною задачею B2B компаній є підвищення ефективності роботи компаній на B2B-ринку за рахунок зниження витрат на підготовку торгових процедур, а також розширення географії бізнесу до масштабів світу.

Споживач-до-споживача (C2C)

Електронна комерція споживач-до-споживача або C2C — просто торгівля між приватними індивідуумами або споживачами. Цей тип електронної комерції характеризований ростом електронних ринків і мережних аукціонів, особливо у вертикальних галузях промисловості. C2C можливо має найбільший потенціал для того, щоб розвивати нові ринки.

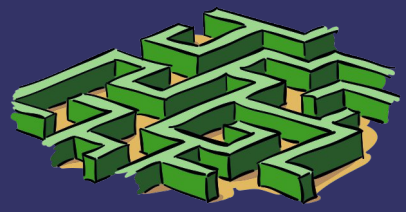


Види електронної комерції: Споживач-до-споживача (C2C)

Цей тип електронної комерції входить принаймні в три форми: 1) аукціони, типу eBay, що дозволяє інтерактивно пропонувати ціну в реальному масштабі часу; 2) одноранговi системи, типу моделі Napster (протокол спільного використання файлів між користувачами в системах типу IRC) і більш пізні моделі обміну грошей; 3) оголошення тематичних категорій у портальних сайтах типу Тематичних категорій Excite і eWanted (діалоговий, мережний ринок, де покупці і продавці можуть вести переговори).

Види електронної комерції: Споживач для бізнесу (C2B)

- B2C електронна комерція зменшує ціну угод (особливо ціну пошуку), збільшуючи доступ споживачів до інформації й дозволяючи споживачам знайти саму конкурентоспроможну ціну за товар або послугу. C2B електронна комерція також зменшує ринкові бар'єри входу, тому що вартість створення й розкручування сайту набагато менша ніж установка структури фірми. У випадку інформаційних товарів, C2B електронна комерція ще більш приваблива, тому що це зберігає фірми від факторингу в додатковій вартості фізичної мережі розподілу. Крім того, для країн із зростаючою кількістю користувачів Internet, поставка інформаційних товарів стає усе більше й більше доступною.



Приклади бізнес-моделей:

1. Дропшипінг
2. Виготовлення товарів ручної роботи
3. Власне виробництво
4. Оптова торгівля
5. Друк за запитом
6. Цифрові товари
7. Прямі продажі споживачеві (DTC)
8. Надання передплат на продукти та послуги

Практичне завдання:

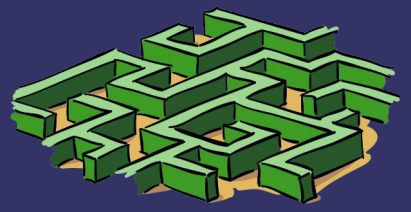
“Цифровізація промисловості: нові можливості чи загроза для традиційного бізнесу?”

Мета:

Розвинути критичне мислення та здатність аргументовано висловлювати свою точку зору щодо впливу цифрових технологій на промисловий сектор.

Формат:

Дискусія у малих групах або дебати.



Завдання для учасників:

Поділіться на дві групи:

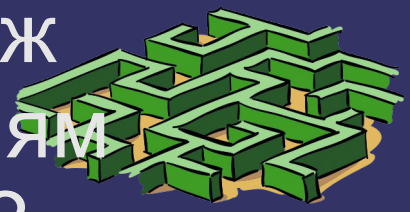
- **Група А:** захищає тезу, що **цифровізація відкриває нові можливості для промисловості**.
- **Група В:** захищає тезу, що **цифровізація створює загрози для традиційних виробничих процесів і робочих місць**.

Упродовж 10–15 хвилин підготуйте аргументи (можна з прикладами з реального бізнесу, новин або власного досвіду).

Проведіть обговорення, під час якого:

- Кожна група презентує свою позицію.
- Опоненти мають право поставити запитання.

Підсумуйте: чи може існувати баланс між цифровими інноваціями та збереженням традиційних підходів у промисловості?



Індивідуальне завдання для обговорення № 1:

“Майбутнє цифрового виробництва: заміна людей чи розширення можливостей?”

Завдання:

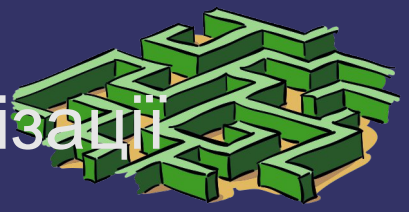
Підготуйтеся до обговорення, сформувавши власну позицію на одне з питань:

Чи зможуть цифрові технології повністю замінити людську працю на виробництві?

Як цифровізація змінює роль людини у промисловості?

Які професії можуть зникнути, а які - з’явитися завдяки цифровому виробництву?

Чи має держава втручатися в процес цифровізації промисловості?



Завдання:

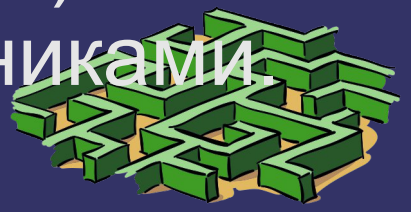
Оберіть одну з тез, з якою ви погоджуєтеся або не погоджуєтеся.

Підготуйте аргументи (2–3 пункти), які ви зможете озвучити під час заняття.

Підготуйте хоча б один приклад з реального життя, новин або вашої спеціальності.

Форма участі:

Усна участь в обговоренні (до 2 хвилин) з подальшим обговоренням з одногрупниками.

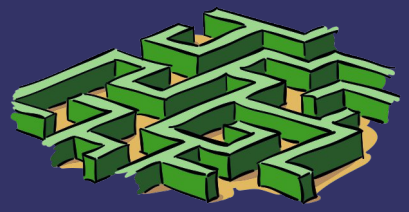


Індивідуальне завдання для обговорення № 2:

“Цифровий бізнес у промисловості: тренд чи необхідність?”

Завдання:

Уявіть, що ви – експерт, якого запросили на круглий стіл, присвячений майбутньому промисловості. Ваше завдання – висловити особисту думку щодо цифрового бізнесу як явища.



Питання для роздумів (оберіть одне або кілька):

Чи є цифровий бізнес ключем до виживання підприємств у сучасному світі?

Чому деякі промислові компанії не поспішають з цифровою трансформацією?

Як змінюється взаємодія з клієнтом завдяки цифровим каналам?

Чи можуть малі підприємства конкурувати з великими завдяки цифровим інструментам?

Підготовка до обговорення:

Сформулюйте чітку тезу своєї думки (наприклад: «Цифровий бізнес – це не просто тренд, а економічна потреба»).

Наведіть 2–3 аргументи на підтримку вашої позиції.

Підготуйте приклад компанії або ситуації, яка підтверджує ваші слова.

Форма участі:
Короткий виступ під час заняття (1–2 хвилини), після чого можливі запитання від одногрупників або викладача.

Самостійна робота:

https://osvita.diia.gov.ua/digigram

https://prometheus.org.ua/prometheus-free/digital-communications-global/