

*Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет*

**КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА
ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА БАКАЛАВРА

Тема: Аналіз економічних засад діяльності Інтернет-бізнесу

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма 6.051.00.06 «Економіка і бізнес»

Завідувач кафедри:

Карінцева Олександра Іванівна

Керівник роботи:

Ковальов Богдан Леонідович

Виконавець:

Софронов Вадим Сергійович

Група:

Ез-71С

Суми 2021

ЗМІСТ

ЗМІСТ	2
РЕФЕРАТ	3
ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВІДМІННОСТЕЙ ТРАДИЦІЙНОГО ТА ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ	5
1.1. Аналіз відмінностей між електронним бізнесом та електронною комерцією	8
1.2. Визначення проблем розвитку онлайн-бізнесу	12
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ПІДПРИЄМНИЦТВА В СВІТІ.....	15
2.1. Конкурентний аналіз світових гігантів традиційного та інтернет-бізнесу.....	15
2.2. Аналіз фінансово-економічних показників найбільших світових компаній.....	17
2.3. Аналіз розвитку інтернет-бізнесу: кейс Amazon.....	20
РОЗДІЛ 3 ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІНТЕРНЕТ-БІЗНЕСУ	29
3.1. Аналіз ефективності використання інтернет-підприємцями бізнес-рахунку PayPal	33
3.2. Криптовалюти та вихід підприємців на наступний рівень.....	39
3.3. Розрахунок прибутковості майнінгу біткойна станом на 2021	43
ВИСНОВКИ.....	47
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	48

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота містить 57 сторінок основного тексту, 3 розділи, 7 рисунків, 5 таблиць, список використаної літератури із 103 джерела.

Метою роботи є аналіз економічних засад діяльності Інтернет-бізнесу у світовому масштабі.

Об'єктом дослідження стала система блокчейн та собівартість видобутку криптовалюти.

У першому розділі «Аналіз основних відмінностей традиційного та електронного бізнесу» розглянуто загальні поняття електронної комерції та бізнесу відповідно. А також розкрито питання проблематики ведення електронного підприємства в порівнянні з фізичним.

У другому розділі «Аналіз стану розвитку інтернет-підприємництва в світі» проаналізовано політику діяльності таких конкуруючих корпорацій як Apple та Microsoft. Розглянуто можливість переходу підприємства з фізичного виду в цифровий на прикладі Amazon.

У третьому розділі «Платіжні системи як ключовий елемент Інтернет-бізнесу» розглянуто особливості користування одним найпопулярніших платіжних засобів – PayPal. Здійснено оцінку економічної ефективності технології блокчейну. Також проведено аналіз та розрахунок прибутковості майнінгу криптовалюти на прикладі біткойна.

Ключові слова: комерція, бізнес, блокчейн, криптовалюти, платіжний шлюз, економічна ефективність, термін окупності.

ВСТУП

Підприємництво важливе з ряду причин - від сприяння соціальним змінам до стимулювання інновацій. Підприємців часто вважають національними активами, які слід культивувати, мотивувати та отримувати винагороду якомога більше. Насправді, деякі найбільш розвинені країни, такі як США, є світовими лідерами завдяки своїм перспективним інноваціям, дослідженням та підприємницьким людям.

Великі підприємці мають можливість змінити спосіб життя та роботи на місцевій та національній основі. У разі успіху їх інновації можуть покращити рівень життя, і крім створення багатства за допомогою підприємницьких підприємств, вони також створюють робочі місця та сприяють зростаючій економіці. Важливість підприємництва не слід занижувати.

Нові товари та послуги, створені підприємцями, можуть дати каскадний ефект, коли вони стимулюють пов'язані підприємства або сектори, які потребують підтримки нового підприємства, сприяючи економічному розвитку [94, 95, 96, 97, 98].

Для визначення напрямів діяльності певного підприємства у майбутньому треба враховувати основні тренди сучасного розвитку бізнесу, а саме: подальша глобалізація економічних відносин, перехід до альтернативних видів палива, інформатизація бізнес-процесів та інше [88, 89, 90, 91, 92, 93]. Все це безперечно сприяє швидкому розвитку електронного бізнесу.

1. АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ВІДМІННОСТЕЙ ТРАДИЦІЙНОГО ТА ЕЛЕКТРОННОГО БІЗНЕСУ

Тридцять років тому, якщо хтось забажав би відкрити бізнес, було природно припустити, що необхідно було б придбати або орендувати приміщення, встановити телефонне обладнання та працювати над залученням клієнтів. Однак все це змінив Інтернет, і тепер навіть не потрібно виходити з дому, щоб розпочати бізнес. Навіть якщо ви відкриєте вітрину магазину, ви очікуєте присутності в Інтернеті, що полегшує клієнтам отримання інформації або розміщення замовлень. Існує багато відмінностей між традиційним бізнесом та електронним бізнесом, не останнє місце серед яких складають стартові витрати, персонал та логістика.

Початок нового бізнесу може бути дорогим, особливо якщо це роздрібний магазин. Вам знадобиться вітрина магазину, стелажі, меблі та персонал, щоб піклуватися про клієнтів у робочий час. Якщо це бізнес, що базується на послугах, ви, мабуть, виявите, що вам потрібно орендувати офісні приміщення принаймні на неповний робочий день, хоча б лише мати конференц-зал та поштову адресу[1].

Інтернет-бізнес набагато простіше розпочати, не виходячи з дому. Вам знадобиться веб-сайт, незалежно від того, який тип бізнесу ви вибрали, тому вартість буде однаковою. Однак якщо ви продаєте товари, можливо, вам доведеться інвестувати в інтернет-ринок у перші дні, а не в незалежний магазин електронної комерції. Вам також потрібно буде вкласти кошти у доставку та складування достатньої кількості товарів, щоб мати змогу швидко виконувати замовлення.

У традиційному бізнесі принаймні деякі з ваших співробітників повинні бути доступними для взаємодії з клієнтами. Якщо ви є власником магазину, принаймні одній людині доведеться знаходитись на місці в робочий час з кимось, хто полегшить цю людину на перерви у ванній та на обід. Якщо це бізнес, що базується на послугах, ви все ще можете наймати віддалених

робітників та службовців, які працюють вдома, але вам потрібно забезпечити, щоб у вашому офісі було принаймні мінімальний штат працівників[2].

Електронний бізнес має більше свободи в тому, як він працює. Сучасний малий бізнес може пройти довгий шлях завдяки стороннім послугам, які обробляють все: від виробництва до логістики та людських ресурсів. Ви навіть можете найняти колл-центр, щоб обробляти скарги клієнтів, що допоможе зекономити гроші на зарплаті.

Традиційний бізнес, як правило, розроблений на місцевому рівні. Якщо компанія вирішить розширити свою діяльність в інших районах, у цих містах створюються офіси для обслуговування клієнтів один на один. Це означає, що ви можете персоналізувати свій бізнес відповідно до цієї сфери, що включає можливість легкого розуміння місцевого законодавства, що застосовується до податку з продажу та ліцензування [3].

Багатоюридичний характер електронного бізнесу ускладнює ситуацію. Якщо ви продаєте товари людям за межами вашої держави, вам доведеться йти в ногу із законами, що стосуються бізнесу, який ви там робите. На щастя, зараз існує безліч додатків, які можуть допомогти в цьому.

У традиційному бізнесі, навіть якщо ви продаєте товари, ваша найбільша проблема полягає в тому, щоб доставити товари у свій магазин, щоб ви могли їх продати. Але навіть традиційний бізнес зараз відчуває тиск продавати свої товари в Інтернеті, а це означає, що для цього їм доведеться вибудувати лінію доставки. Тим не менш, в магазині вам доведеться турбуватися про таке питання, як крадіжка та пошкодження товару, оскільки клієнти щодня приходять через ваш бізнес.

Інтернет-компанії стикаються з постійними проблемами, пов'язаними з швидким надходженням продуктів до рук споживачів. Конкуренція з боку таких роздрібних торговців, як Amazon, означає, що вже недостатньо отримати товар для покупців через п'ять днів на тиждень. Ви також матимете справу з логістикою повернень, оскільки клієнти купують кілька речей, щоб

спробувати їх, а потім повертають, змушуючи повертати гроші та повертати речі назад на склад [4].

Модель бізнесу може бути такою ж унікальною, як і клієнти, які обслуговує компанія. Стратегії, які ідеально підходять для одного типу компаній, можуть не підійти для іншого. З цієї причини для різних типів компаній потрібні різні типи місцезнаходжень. Незважаючи на те, що звичайна цегляна будівля може найбільше підходити одній компанії, інша може досягти більших успіхів за допомогою мобільного або віртуального бізнесу.

Фізичний бізнес забезпечує очне обслуговування клієнтів у реальному фізичному магазині. Цей тип компанії виграє завдяки можливості створити особистий зв'язок із клієнтом, що дозволяє працівникам надавати послуги з урахуванням потреб окремих людей. Недоліками цього виду бізнесу є оплата витрат, необхідних для експлуатації фізичного місця знаходження, включаючи такі витрати як оренда та комунальні послуги. Прикладами звичайних цегельних підприємств є ресторани та спа-центри [5].

Мобільний бізнес надає послуги клієнтам у дорозі. Цей тип бізнесу є гнучким і може працювати з різних місць. Компанія, яка працює таким чином, отримує вигоду від низьких накладних витрат та здатності надавати зручне обслуговування клієнтів. Одним з недоліків, з якими стикається мобільний бізнес у деяких регіонах, є необхідність реєструватися відповідно до місцевих ділових розпоряджень. Інший - обмежені пропозиції, якщо бізнес продає товари, а не послуги. Прикладами звичайних мобільних підприємств є вантажівки з продовольством та послуги з ведення домашнього господарства [6].

Віртуальна компанія працює на віддаленій основі без фізичного розташування бізнесу. Вся робота виконується в Інтернеті, і працівники часто знаходяться в різних штатах або країнах. Компанії отримують вигоду від цієї бізнес-моделі, маючи можливість наймати найвищих талантів з будь-якої точки світу без бар'єрів для розташування. Операційні витрати для цього виду

бізнесу часто набагато нижчі ніж у інших, що дозволяє отримати більший прибуток, оскільки компанія не повинна платити, щоб керувати фізичним місцезнаходженням. Основним недоліком є те, що через відсутність особистих зв'язків, що створюються внаслідок особистої роботи з клієнтами, клієнт може не відчувати сильного почуття лояльності до бізнесу. Прикладами поширених віртуальних підприємств є веб-дизайн та онлайн-освіта[7].

Багато підприємств можуть працювати лише з одним місцем розташування; наприклад, евакуатор транспорту не може працювати віртуально. Однак деякі підприємства можна вести з різних типів місць. Ці компанії здатні задовольнити потреби дуже широкої клієнтської бази, оскільки пропонують людям різні способи придбання продуктів та послуг. У магазинах часто є магазини та веб-сайти для розміщення покупців, які вважають що краще купувати особисто, а також тих, хто хоче робити покупки в Інтернеті [8].

1.1. Аналіз відмінностей між електронним бізнесом та електронною комерцією

Хоча терміни часто використовуються як взаємозамінні, між електронним бізнесом та електронною комерцією існують відмінності. Загалом, «електронний» означає електронні мережі, що означає використання технологій для вдосконалення або модифікації усталених бізнес-підходів в електронному вигляді.

Простіше кажучи, електронна комерція спрямована назовні і передбачає взаємодію з клієнтом. Електронний бізнес - це закулісні цифрові махінації, що забезпечують безперебійну роботу компанії та ведення всього бізнесу в Інтернеті. Це може включати електронну комерцію [9].

Стратегізація успішного електронного бізнесу є складною. Основна увага приділяється здоровим внутрішнім стандартам та процедурам, збалансуванню випуску та накладних витрат, ефективності та увазі до деталей

- все це для розвитку процвітаючої компанії. Прикладами електронного бізнесу є:

Аукціони та сайти оголошень . Сприяння можливостям інших людей продавати товари є вагомим прикладом електронного бізнесу, наприклад, таких компаній, як eBay та OLX [10].

Розробники програмного та апаратного забезпечення . Ці компанії розробляють нові способи об'єднання мереж бізнесу, наприклад, Microsoft або Adobe.

Цифровий маркетинг . Цей електронний бізнес базується на продажу товарів або отриманні комісійних через просування продуктів в Інтернеті. Наприклад, якщо особа з YouTube розповідає про товар і пропонує знижку або код переходу, це один із аспектів бізнесу цифрового маркетингу. Багато влогерів та блогерів змогли перетворити цей аспект на вигідну кар'єру [11].

Налаштування вітрин Інтернет-магазинів . Володіння веб-сайтом, що підтримує інший електронний бізнес, є електронним бізнесом. Такі компанії, як Wix та Squarespace, створюють інтернет-компанію «підключи і працюй», тобто вони пропонують шаблони для реєстрації доменного імені, створення веб-сайту, вибору кольорів, створення маркетингових звітів, прийому платежів та відстеження запасів.

Електронна комерція - це купівля та продаж продуктів та послуг через Інтернет. Існує три основних типи електронної комерції: бізнес для споживача, бізнес для бізнесу та бізнес для уряду. Інтернет-покупки дозволяють клієнтам досліджувати товари, розміщувати замовлення або подавати запити на інформацію або налаштовувати свої замовлення [12].

Інтернет-послуги . Усі фрілансери, викладачі, терапевти, тренери і навіть тренери з фізичної підготовки можуть отримати доступ, не виходячи з дому.

Інтернет-магазини. Ці сайти пропонують фізичні товари. Amazon і кожен традиційний будівельний магазин з веб-сайтом є прикладами електронної комерції.

Продавці цифрових товарів. Ці компанії продають віртуальні аналоги багатьох справжніх предметів, таких як електронні книги, програмне забезпечення, доповнення до ігор та інші віртуальні товари. Придбання предметів у відеоіграх є прикладом придбання цифрових продуктів [13].

Міністерство торгівлі США повідомило, що в 2017 році американці витратили майже 454 млрд доларів в Інтернеті. До цього часу існував розподіл між електронним бізнесом та звичайним бізнесом, електронною комерцією та традиційною комерцією, проте з кожним роком цей підрозділ згасає, оскільки ведення бізнесу в Інтернеті стає все більш звичайним явищем.

Багато споживачів виграють від зручності та простоти покупок в Інтернеті. Але ви, як власник бізнесу, також можете скористатися переходом свого бізнесу в Інтернет, незалежно від того, відкриваєте ви новий ексклюзивний бізнес в Інтернеті або намагаєтеся максимізувати охоплення своїх клієнтів, перенісши свій поточний бізнес в Інтернет. Найбільша вигода, якщо робити це правильно - це збільшення прибутку, але є й інші переваги як для вас, так і для ваших клієнтів [14].

Однією з основних переваг Інтернет-бізнесу є той факт, що ваш бізнес зараз є скрізь, на відміну від того, щоб бути обмеженим фізичним місцезнаходженням. Зараз ви по всьому світу, по суті, відкриваєтеся для безлічі нових ринків та потенційних клієнтів. Наприклад, скажімо, ваш бізнес - це регіональний виноробний завод, який туристи часто відвідують під час відпочинку. Розміщення бізнесу в Інтернеті дозволяє любителям вина та минулим відвідувачам замовляти ваші товари незалежно від місця проживання.

Однією з головних причин росту доходу від покупок в Інтернеті є зручність та простота покупок через Інтернет. Підключаючи свій бізнес до Інтернету, ви надаєте клієнту бажане - простіший і швидший спосіб придбання вашої продукції [15].

Почати інтернет-бізнес недорого, особливо якщо ваш бізнес новий і обговорюєте питання, чи виходити лише через Інтернет або ж інвестувати

також у фізичне місцезнаходження. Інтернет-підприємства не підлягають сплаті орендодавців, плати за оренду, а також комунальних витрат, пов'язаних із фізичним місцезнаходженням. Більше того, забезпечення персоналом Інтернет-бізнесу також є менш дорогим у порівнянні з фізичним. Все, що потрібно для запуску бізнесу в Інтернеті, - це захищений веб-сайт, деяке основне програмне забезпечення для бізнесу та доступ до Інтернету, і все це може бути надане третьою стороною [16].

Інтернет - це не офісна робота з 9:00 до 17:00, а цілодобова організація, що означає, що, працюючи в Інтернеті, ви можете досягти балансу між своїм робочим життям та особистим життям, змінюючи спосіб життя на сталий [87]. Це забезпечує більшу гнучкість між вами та вашими працівниками. Крім того, ви можете отримати доступ до свого бізнесу з будь-якої точки світу. Починаючи бізнес в Інтернеті, ви можете працювати де завгодно і коли завгодно, лише поки є доступ до Інтернету.

Інтернет надав багато цінних інструментів для громадськості, включаючи абсолютно новий спосіб ведення бізнесу. Електронний бізнес використовує Інтернет для доступу до практично необмеженої пропозиції грошей та клієнтів або покупців. Якщо ви хочете відкрити власний малий бізнес, електронний бізнес, безумовно, є життєздатним варіантом. Розуміння ключових особливостей такого заходу виявляє переваги та дає вказівки щодо таких починань [17].

Одне, що вирізняє електронний бізнес, - це онлайн-ніша, яку він займає. Електронний бізнес охоплює широкий спектр підприємств, але основною передумовою є його залежність від Інтернету для комерції. Організація використовує Інтернет-засоби масової інформації для просування, купівлі та продажу різноманітних товарів та послуг. Крім того, перебування виключно в Інтернеті дозволяє електронному бізнесу легко отримати доступ до всього світового ринку [99, 100, 101, 102, 103].

Спілкування має вирішальне значення для будь-якого бізнесу, але безперервний характер спілкування в Інтернеті робить його ключовою

особливістю електронного бізнесу. Розмістивши свій бізнес в Інтернеті, ви можете надати всю необхідну контактну інформацію своїм клієнтам. У свою чергу, бізнес має миттєвий доступ як до поточних, так і до потенційних клієнтів. Особливо це стосується таких засобів масової інформації, як електронна пошта [18].

1.2. Визначення проблем розвитку онлайн-бізнесу

Переваги малого бізнесу в Інтернеті варіюються від нижчих стартових витрат до більш спрощеного адміністрування. Але успішно вести інтернет-бізнес зовсім не просто. Насправді, за даними журналу Business Matters, 90 відсотків інтернет-бізнесу провалюються. Виконавши кілька основних аспектів бізнес-планування, ви можете збільшити шанси, що ваше підприємство закінчиться успішними 10 відсотками.

Інтернет - це конкурентний ринок, де лише деякі ідеї користуються довгостроковим успіхом. Конкуренція з такими інтернет-гігантами, як Amazon та eBay у певних секторах або для виходу на ринки, де ваші потенційні споживачі все ще вважають за краще приміряти чи відібрати предмети особисто, потрібно визначити життєздатну нішу та добре позиціонувати товар. Наприклад, інтернет-магазин роздрібних аксесуарів для волосся Stone Bridge, орієнтувався на конкретний і прибутковий ринок розкоші та обрав товар, який, на відміну від жіночого одягу, багатьом споживачам комфортно купувати на основі зображень та описів в Інтернеті [19].

Подібно до того, як клієнти навряд чи часто відвідують пекарню з негерметичним дахом або незручним робочим часом, споживачі в Інтернеті уникатимуть веб-сайтів, які часто перебої у роботі або не забезпечують належної безпеки для покупок. Інвестування в надійні сервери та варіанти безпеки, а також постійне оновлення технологій для вирішення найновіших загроз є життєво важливими для створення міцного Інтернет-бренду та підтримки довіри споживачів [20].

Навіть якщо ваш бізнес існує у віртуальному просторі, ваші клієнти очікуватимуть реальних матеріальних товарів та послуг, а ви будете вимагати взамін справжні, корисні гроші. Щоб зробити ваш цифровий бізнес цінним для вас та ваших клієнтів у реальному світі, потрібно продумати і інвестувати в способи легкого переказу коштів, отримання та відвантаження товарів; забезпечити обслуговування клієнтів, захищати юридичні питання, відраховувати податки [21].

Інтернет-маркетинг, включаючи все - від бліц-розсилок електронної пошти та кампаній у соціальних мережах до копіювання веб-сайтів, - це високотехнічний та конкурентний простір. Інтернет пропонує можливість охопити величезну глобальну базу клієнтів, але також небезпеку витратити свій вміст і бюджет на людей, які не мають реального інтересу до вашого товару. Зокрема, оскільки простір інтернет-маркетингу зростає з кожним роком - на 16 відсотків, що становить майже 20 відсотків світових витрат на рекламу в 2017 році за даними GroupM, - створення економічно ефективної та цілеспрямованої медіа-кампанії в Інтернеті виявляється життєво важливим для успіху малого онлайн-бізнесу .

За словами підприємців, 92 відсотки людей, які шукають інформацію, шукають в Інтернеті. Існує реальний потенціал для різних видів бізнесу, щоб заробити цей віртуальний трафік. Якщо бізнес зберігає помітну присутність в Інтернеті, він може принести додатковий дохід за рахунок збільшення продажів. У деяких випадках підприємства заробляють прибуток, просто надаючи онлайн-послугу для залучення відвідувачів на веб-сайт, продаючи рекламний простір іншому бізнесу [22].

Інтернет-покупці насолоджуються зручністю робити покупки вдома. Торгові роздрібні магазини можуть отримати вигоду, пропонуючи товари для продажу в Інтернеті як частину їхньої загальної бізнес-стратегії. Однак продавці повинні цінувати свої товари, щоб відображати витрати на доставку, щоб залишатися конкурентоспроможними. Наприклад, якщо ви і конкурент у традиційному магазині продаєте один і той же товар за

однаковою ціною, скажімо, товар за 10 гривень, ваші витрати на доставку повинні бути мінімальними, щоб переконати споживачів у тому, що доставка товару до їхніх дверей коштує більше, ніж подорож до магазину [23].

Оптовики можуть скористатися Інтернет-магазином, щоб охопити більшу базу клієнтів. Хоча багато оптових продавців просто купують у виробників і продають роздрібним торговцям, зростаюча кількість підприємств, які використовують Інтернет для пошуку постачальників, може призвести до більших можливостей для розвитку оптового бізнесу [24].

Дослідження економічних секторів США виявляє, що четвертинний сектор, тобто послуги, стабільно зростає протягом 20 століття. Наприклад, у секторі послуг сучасної американської економіки такі компанії, як страхові, фінансові та консалтингові фірми, можуть збільшити кількість клієнтів, створивши присутність в Інтернеті. Послуги часто надаються у віртуальному світі, не маючи бізнесу та споживача будь-яким особистим контактом - електронні платежі надсилаються бізнесу, а клієнт отримує цифрову послугу, таку як консультація експерта [25].

На додаток до сервісно-орієнтованих підприємств, які працюють лише в Інтернеті, ті, що мають усталений бізнес, можуть розширюватися, залучаючи нових клієнтів. Наприклад, підприємець може створити веб-сайт для просування бізнесу на місцевому рівні за допомогою цільових рекламних оголошень.

Деякі стартапи працюють виключно в Інтернеті, минаючи потребу в окремому фізичному місці для бізнесу. По суті, бізнес існує на персональному комп'ютері підприємця. Наприклад, багато інформаційно-розважальних веб-сайтів пропонують відвідувачам безкоштовний вміст у різних формах і збирають дохід від рекламодавців замість споживачів. Такі види бізнесу є дешевими для запуску, і ними можна керувати як допоміжними [26].

2. АНАЛІЗ СТАНУ РОЗВИТКУ ІНТЕРНЕТ-ПІДПРИЄМНИЦТВА В СВІТІ

Всебічна присутність Інтернету змінила спосіб, яким підприємці наближаються до ділового світу. Більш традиційні галузі поєднуються з сучасними технологіями та збирають усі види віртуальних пропозицій, підкріплених прямим зв'язком із спільнотами споживачів через ту саму цифрову платформу. За останніми підрахунками, до 65% дітей молодшого шкільного віку колись матимуть кар'єру, якої сьогодні немає, у галузях, яких, можливо, ще немає. Концепція підприємництва постійно адаптується та змінюється відповідно до вимог нового технологічного світанку, а Інтернет є каталізатором [27].

2.1. Конкурентний аналіз світових гігантів традиційного та інтернет-бізнесу

Під час пандемії деякі найбільші компанії у світі стали більшими, а деякі - меншими. Apple, Amazon, Microsoft та Facebook – ці гіганти вже досить довгий час ведуть щільну боротьбу за звання найціннішої публічної компанії. Станом на 3 листопада 2020 року, в день президентських виборів у США, переможцем стала компанія Apple. Електростанція Купертіно не тільки домінувала у списку більшу частину 2020 року, але і в серпні вона стала першою американською компанією, яка досягла ринкової оцінки в 2 трильйони доларів [28].

Таблиця 2.1. - 10 найбільших компаній за ринковою капіталізацією станом на 3 листопада 2020 року

Ранг	Компанія	Країна	Сектор	\$, млрд
1	Apple	США	Технології	1971
2	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	Енергія	1956
3	Amazon	США	Побутові послуги	1592
4	Microsoft	США	Технології	1546
5	Alphabet	США	Технологія	1116
6	Alibaba	Китай	Побутові послуги	863
7	Facebook	США	Технології	795
8	Tencent	Китай	Технології	724

9	Berkshire Hathaway	США	Фінанси	496
10	Taiwan Semiconductor	Тайвань	Напівпровідники	405

Проте оцінка запасів компанії може швидко змінитися. Сама компанія Apple зазнала декількох невдач. Microsoft ненадовго скинула його з престолу як найцінніше підприємство у світі в 2018 році, Amazon обіграла обидві компанії на перше місце в січні 2019 року, але Microsoft повернула його через місяць. Потім Apple повернула собі лідерство в жовтні 2019 року, лише втративши його від Microsoft у лютому 2002 року. Домінування Microsoft тривало недовго. Випустивши зоряні заробітки, Apple піднялася на вершину рейтингу в червні, де залишилася до кінця року [29].

Але як ми можемо осмислити всі злети та падіння оцінки цих двох піонерів технологій? Більшу частину останнього десятиліття ціна акцій Apple була і бенефіціаром, і жертвою феноменального успіху компанії. Хоча такі затребувані продукти, як iPhone, комп'ютери та планшети підштовхували Apple до нових висот, щоразу, коли здавалося, що продажі сповільнювались, ринкова капіталізація компанії зростала. Навпаки, бізнес-модель Microsoft завжди була зосереджена на постійно зростаючих потоках постійних доходів. Можливо, вам не знадобиться новий смартфон або ноутбук щороку, але якщо ви придбаєте ліцензію на програмне забезпечення, «хмарний пакет» або підписку на відеоігри, ви, швидше за все, придбаєте їх знову в майбутньому [30].

Врешті-решт Apple почала запозичувати правила в Microsoft: запустила підписку на новини та ігри, послугу потокового відео та навіть власну кредитну картку. Коли Apple перейшла за межі апаратного забезпечення до програмного забезпечення та послуг, зростання її доходів стало нестримним.

Хоча ринкова капіталізація вказує на вартість володіння частиною компанії сьогодні, варто запитати, чи відображає вона об'єктивну цінність компанії або невід'ємну вартість.

З часом, коли певні компанії стануть відомими, інші занепадають, а деякі можуть навіть збанкрутувати. У цьому сенсі Apple і Microsoft пережили фінансову кризу, щоб повернутися сильнішими, ніж будь-коли - є досить чудовими випадками збереження влади [31].

Хоча більшість з 10 найбільших компаній, що мають найбільшу оцінку, є американськими, існує кілька винятків: китайські технологічні фірми Tencent та Alibaba, які разом з Taiwan Semiconductor потрапили в топ-10 лише за останні роки. Їх підйом ознаменувався зміною не просто географічного складу списку, а й галузевого: до десятиліття тому найбільш капіталізованими підприємствами на фондовому ринку були традиційні давні гіганти, такі як Exxon, General Electric та AT&T. Сьогодні це майже всі технологічні компанії [32].

Занадто пильне зосередження на постійно мінливих цінах акцій та настроях інвесторів, а не на основних засадах, може ввести в оману. Навіть у ці неспокійні часи багато компаній, що торгуються публічно, різко не відрізняються з точки зору частки ринку, грошових потоків або штату працівників, ніж рік тому. Лише перспективи їх зростання змінилися у порівнянні з поточними обставинами. Але і вони, як ми знаємо, можуть еволюціонувати порівняно швидко.

Таким чином, інші рейтинги використовують інші показники, крім ринкової капіталізації, щоб визначити, яка компанія справді найбільша. Щорічний список Global 500, що виходить щороку з 1995 року, класифікує провідні корпорації світу за рівнем доходу. Хоча рейтинг 2020 року не відображає наслідків пандемії, він все ще забезпечує погляд на найважливіші довгострокові тенденції на світових ринках [33].

2.2. Аналіз фінансово-економічних показників найбільших світових компаній

Топ 500 найкращих фірм у 2019 році побили рекорди результативності із загальним доходом 33,3 трлн дол. США (що на 2% більше порівняно з 2018 р.), А Walmart претендує на звання найбільшої компанії за доходом вже сьомий рік поспіль. Однак це, мабуть, найважливіша суть: найбільше компаній у списку було у Китаю, з 5 до 2018 року - 124 (додаючи Тайвань, журнал зазначає, що загальний обсяг для Китаю становить 133). США трималися стабільно - 121,

тоді як Японія додала одне ім'я до списку на загальну суму 53. Загалом компанії, включені в опитування, охоплюють 225 міст та 32 країни [34].

Таблиця 2.2. - Fortune Global 500, рейтинг найбільших світових компаній за виручкою за 2020 фінансовий рік

Ранг	Компанія	Країна	Доходи (млн. дол.)	Доходи (% зміни)	Прибутки (млн. дол.)	Прибутки (% зміни)
1	Walmart	США	523,960	1.9	14,880	123.1
2	Sinopec Group	Китай	407,010	-1.8	6,793	16.2
3	State Grid	Китай	383,910	-0.8	7,970	-2.5
4	China National Petroleum	Китай	379,130	-3.5	4,443	95.7
5	Royal Dutch Shell	Нідерланди	352,110	-11.2	15,840	-32.2
6	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	329,780	-7.3	88,211	-20.5
7	Volkswagen	Німеччина	282,760	1.6	15,540	8.5
8	BP	Великобританія	282,620	-7.0	4,030	-57.1
9	Amazon	США	280,520	20.5	11,590	15.0
10	Toyota Motor	Японія	275,290	1.0	19,096	12.4

Apple, найкапіталізованіша компанія у світі, стоїть у рейтингу Fortune аж на 12 місці. Тільки одна з п'яти найбільших технологічних компаній, Amazon, на місці № 9, увійшла в першу десятку: Alphabet - на 29, Microsoft - на 47, а Facebook - на 144, стиснута між китайською фармацевтичною компанією Sinopharma та Німецька хімічна фірма Basf.

При ранжируванні компаній за рівнем доходу запаси технологій не розвиваються так добре, як і коли вони ранжуються за їх ринковою вартістю. Позаду Walmart у топ-10 Fortune можна знайти китайські енергетичні корпорації Sinopec, State Grid та China National Petroleum (відповідно на другому, третьому та четвертому місці), а також Royal Dutch Shell (5), Saudi Aramco (6), Volkswagen (7), British Petroleum (8) та Toyota (10) [35].

Чому фондові інвестори вважають за краще вкладати гроші в технологічні компанії та стартапи тоді, якщо вони приносять менше доходу, ніж гіганти автомобілів, енергетики, хіміки чи фармацевтики? Оскільки технологічні компанії мають набагато більший потенціал для зростання. Людина, яка придбала 100 доларів акцій Amazon під час IPO компанії в 1997

році, станом на 16 листопада 2020 року, мала б акції на суму близько 160 000 доларів [36].

Це також пояснює успіх та інтерес, що часто оточують компанії з крихітними, неіснуючими або навіть негативними прибутками. Їхні акціонери сподіваються, що ці компанії стануть "наступною Amazon" - компанією, яка зафіксувала свій перший річний прибуток у 2003 році, через шість років після IPO. Джефф Безос довгий час стверджував, що інвестування в майбутню прибутковість за рахунок нових продуктів і послуг має пріоритет над досягненням оцінок заробітку - стратегії, яка дуже добре окупилася [37].

Іншими словами, не існує простого способу повного з'ясування розміру, впливу та світогляду компанії щодо іншої компанії в будь-який момент.

Це не означає, що робити це не варто намагатися. З цією метою у списку Forbes Global 2000 - цього року 18-го щорічного видання - використовується багатовимірний підхід. Він класифікує найбільші компанії у світі за допомогою складеної оцінки, досягнутої шляхом рівного зважування доходів, прибутку, активів та ринкової вартості [38].

Таблиця 2.3. Топ-10 рейтингу Forbes Global 2000 за 30 квітня 2020 року

Ранг	Компанія	Країна	Доходи (\$ млрд.)	Прибуток (\$ млрд.)	Активи (\$ млрд.)	Ринкова вартість (\$ млрд.)
1	ICBC	Китай	177	45	4,323	242
2	China Construction Bank	Китай	162	39	3,822	203
3	JPMorgan Chase	США	143	30	3,139	292
4	Berkshire Hathaway	США	255	81	818	455
5	Agricultural Bank of China	Китай	149	31	3,698	147
6	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	330	88	398	1,685
7	Ping An Insurance Group	Китай	155	19	1,219	187
8	Bank of America	США	112	24	2,620	209
9	Apple	США	268	57	320	1,286
10	Bank of China	Китай	135	27	3,387	113

Це не дивно, що COVID-19 торкнувся кожної компанії зі списку. До травня, зазначається у звіті, сукупна ринкова вартість для 2000 найбільших державних підприємств у світі вже знизилась більш ніж на 4% з минулої весни та прибуток на 2,9%. Опитування також виявило результати, подібні до списку Fortune 500, коли мова йде про китайські компанії: вони зростають. Вже другий рік поспіль Китай виступає найбільше з будь-якої країни, що входить в топ-10, побивши чотири заявки США п'ятьма. Загалом у Китаї разом з Гонконгом проживають 324 компанії, порівняно з 309 у 2019 році, тоді як США все ще переважають за кількістю перелічених підприємств і мають 588 фірм. Японія (217), Великобританія (77), Канада (61), Південна Корея (58), Франція (57), Німеччина (51), Індія (50) та Тайвань (43) складають решту 10 найкращих країни з найбільшою кількістю учасників рейтингу [39].

2.3. Аналіз розвитку інтернет-бізнесу: кейс Amazon

З часу запуску в 1995 році Amazon пройшов довгий шлях. Те саме можна сказати про засновника Джеффа Безоса. Вложивши 250 000 доларів від батьків, Безос відкрив інтернет-книгарню з гаража свого орендованого будинку. Хоча невеликій компанії бракувало ресурсів, бачення їй не бракувало. Незабаром Amazon перетворився на один із найбільших у світі інтернет-магазинів.

Зростання компанії було м'яко кажучи вибуховим, тому можна з упевненістю сказати, що вона успішно досягла своєї місії - бути найбільш орієнтованою на клієнтів компанією на світі та найбільшим магазином усього світу [40].

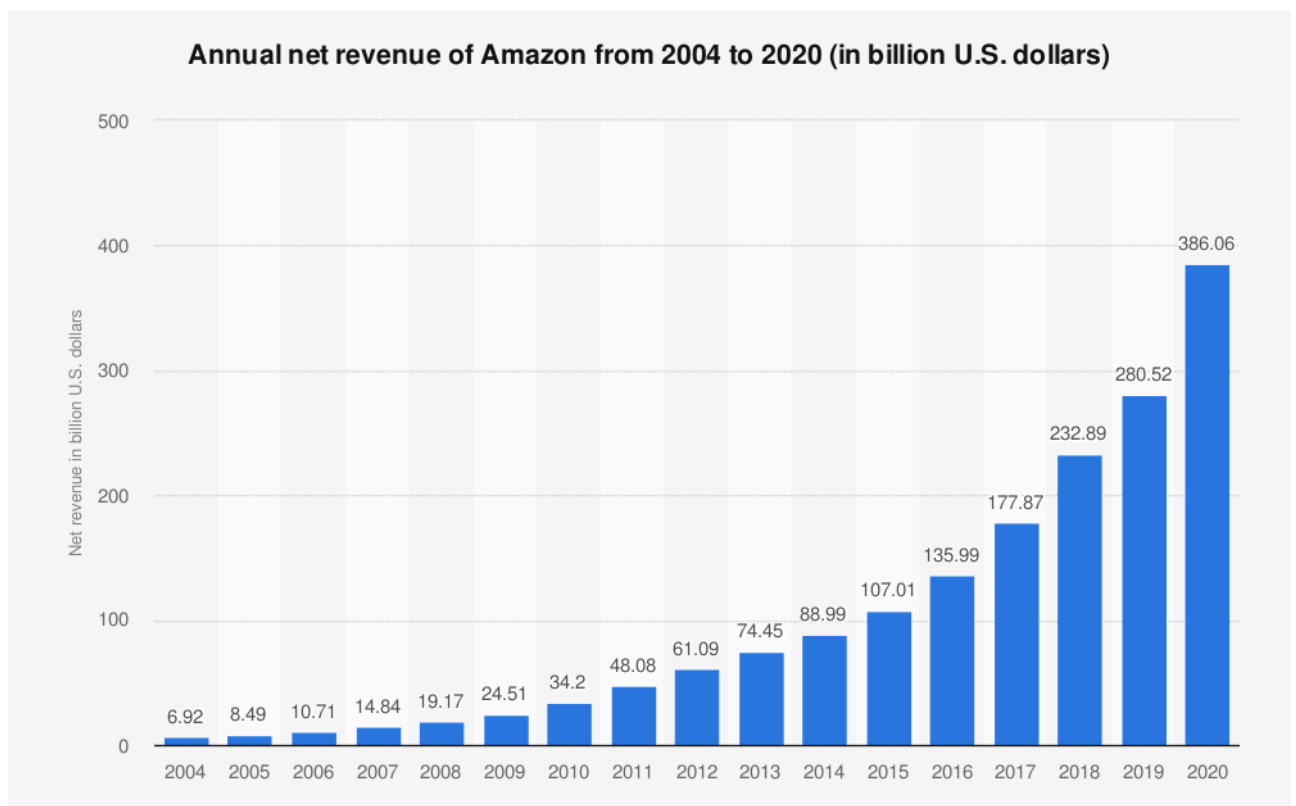
Amazon не повинен був бути Amazon. Безос хотів назвати компанію Cadabra, оскільки це звучало чарівно. Однак його адвокат не порадив, оскільки це звучало занадто схоже на "Cadaver", що означає труп. Друге ім'я, яке віддав перевагу Джеффу, було "Relentless", але це також не прижилось, тому він нарешті зупинився на Amazon, назвавши компанію другою за довжиною, але найбільш об'ємною річкою у світі.

Це виявилось досить потужним - і влучним - ім'ям для компанії, оскільки статистика Amazon свідчить про те, що компанія домінує у галузі електронної комерції у всьому світі [41].

Ще в той час у постачальників було правило, що роздрібні торговці можуть замовляти лише мінімум 10 книг одночасно. Якби Безос слідував цьому, він мав би масивний запас і недостатньо продажів, і компанія могла б збанкрутувати. Натомість він замовив одну потрібну йому книгу та дев'ять примірників недоступної книги про лишайники.

Протягом першого місяця роботи Amazon спостерігав бурхливий ріст. Компанія змогла заробляти 20 000 доларів на тиждень з точки зору продажів протягом 30 днів. До кінця першого місяця Amazon продавав книги у всіх 50 штатах та в 46 країнах [42].

Графік 2.4. Річний чистий дохід Amazon з 2004 по 2020 (мільярдів доларів)



Часом Amazon змушував своїх співробітників працювати 60-годинний тиждень. Експоненціальне зростання компанії означало довший робочий час для працівників. Різдвяний сезон 1998 року був особливо складним -

працівники привозили сім'ї на допомогу і навіть спали в своїх машинах. Збільшення клієнтської бази Амазонки під час сезонних канікул є причиною того, що компанія наймає багатьох сезонних працівників [43].

У 1997 році Amazon стала акціонерною компанією з вартістю акцій 18 доларів за акцію. Amazon розпочав з інвестицій у понад 1 мільйон доларів. У 1995 році компанія змогла отримати 8 мільйонів доларів інвестицій від Клейнера Перкінса і використала їх для розширення та виходу на ринок наступного року. Наразі компанія інвестувала в економіку США 160 мільярдів доларів.

Amazon придбала 44 компанії між 1998 і 2013 роками. У 1998 році Amazon придбала три компанії, включаючи bookpages.co.uk, яка пізніше стала називатися Amazon UK. Шляхом придбань компанія придушила конкурентів Kindle (Stanza) і зуміла розширитися в інших країнах, включаючи Китай, через придбання Joyo.com [44].

Через два роки після того, як компанія вийшла на біржу, Безос був визнаний «Людиною року» журналу Time через його внесок у популяризацію інтернет-покупок. Чистий продаж Amazon за 2019 рік склав 280,5 млрд доларів. У 2019 році компанія отримала понад 11,59 мільярда доларів прибутку після того, як її дохід за рік виріс на 47 мільярдів доларів. Загальний дохід, який компанія отримала у 2018 році, склав 232,9 млрд доларів [45].

Протягом першого кварталу 2020 року Amazon зафіксував чистий ріст продажів на 26%. Статистика продажів Amazon за 2020 рік вже свідчить про збільшення продажів на 26% порівняно з минулорічним. Компанія зібрала 75,47 млн доларів. Це масове отримання доходів стало можливим завдяки глобальному охопленню компанії, яка також здобула своє визнання як одного з найцінніших брендів на міжнародному рівні [46].

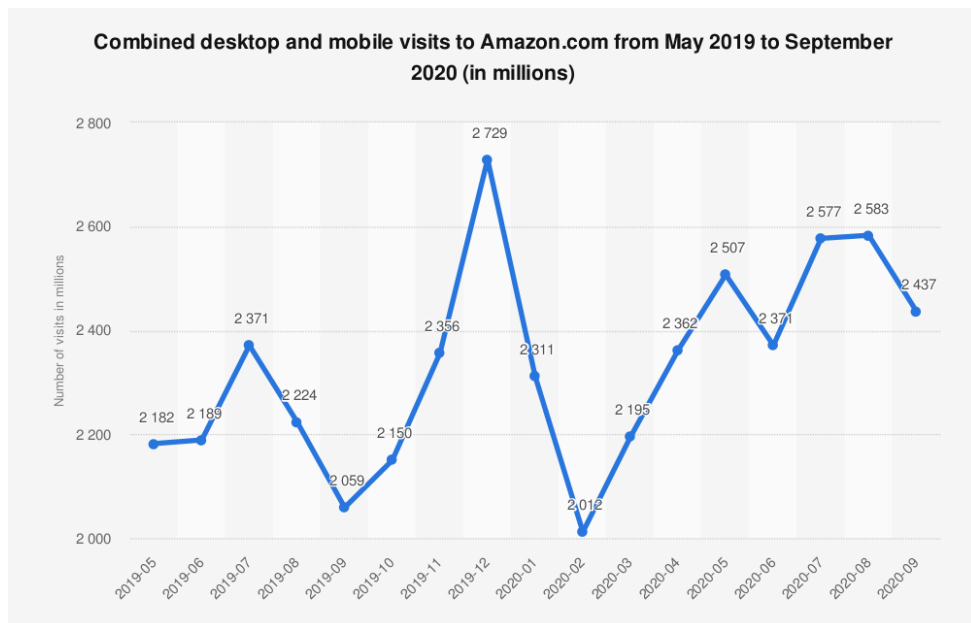
Північноамериканський ринок займає 61% загальної частки ринку споживачів Amazon. Споживачі Amazon поширюються по всьому світу, але основна частка його доходів лежить на споживчій базі Північної Америки. Міжнародний сегмент інших країн становить лише 26% частки роздрібного

ринку Amazon. Лише у квітні 2020 року Amazon завітало понад 208 мільйонів унікальних відвідувачів. У вересні 2019 року більше 150,60 мільйонів користувачів отримали доступ до мобільного додатка Amazon. У квітні 2020 року Amazon посіла п'яте місце серед найпопулярніших мультиплатформених веб-сайтів. Amazon контролює понад 45% частки ринку електронної комерції в США. На північноамериканському ринку відбувається більшість прибутків Amazon. У 2018 році витрати на Amazon склали майже 50% загальних роздрібних витрат у США в Інтернеті та 5% загальних роздрібних продажів у США [47].

Продажі від Amazon Web Services становлять 13% від загального обсягу продажів. У першому кварталі 2019 року AWS зафіксував зростання доходів на 35% порівняно з 2018 роком. Хоча темпи зростання були нижчими, ніж прогнозували експерти, він все ще був достатньо значним, щоб його можна було похвалити. Фактично дохід від AWS становив 13% загального доходу Amazon у I кварталі 2019 року [48].

56,47% трафіку на Amazon - це прямий трафік. На реферали припадає лише 5,54% загального трафіку Amazon на робочому столі. Компанія генерує більше ніж достатньо тяги, щоб залучити 56,47% своїх користувачів за допомогою прямого трафіку. Компанія здатна заробляти понад 200 мільйонів унікальних відвідувачів щомісяця [49].

Графік 2.5. Відвідування Amazon.com з комп'ютерів та мобільних пристроїв з травня 2019 по вересень 2020 (у мільйонах)



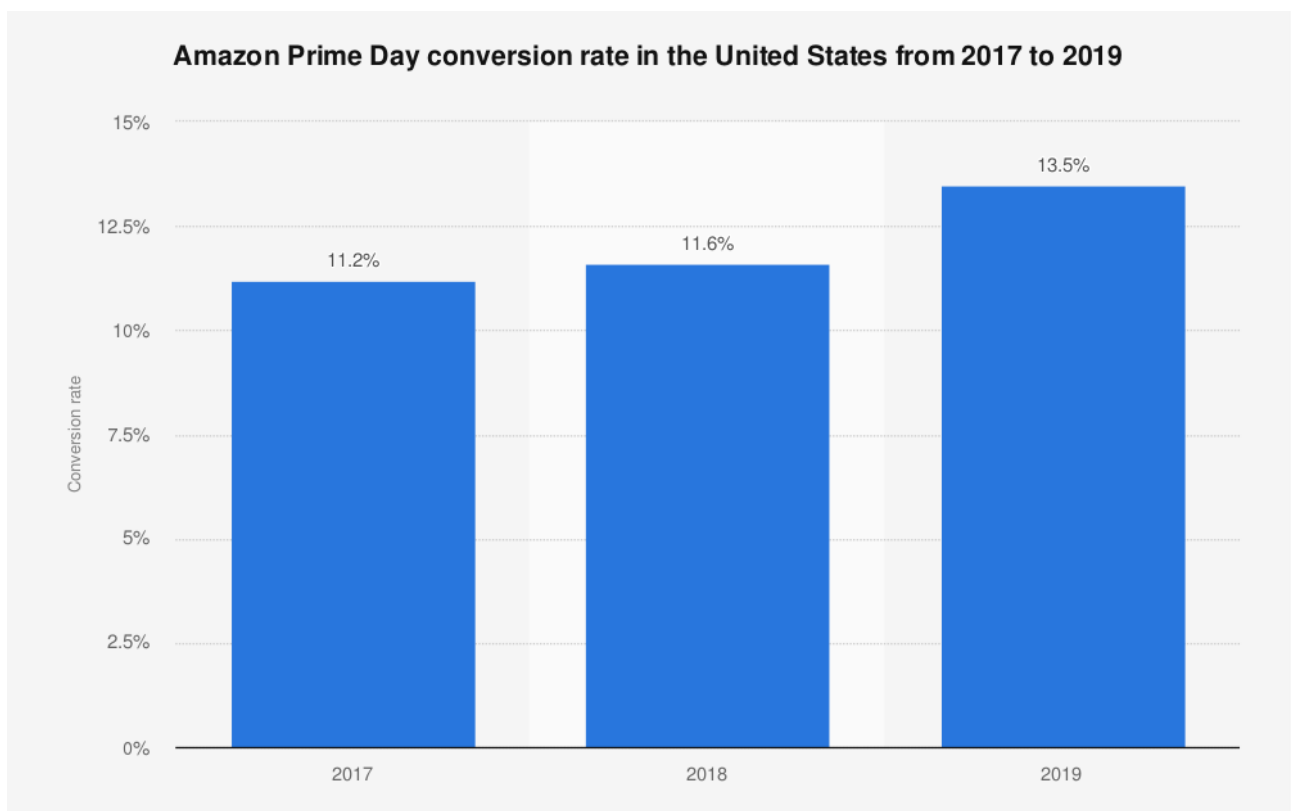
Amazon запустила мережу Amazon Prime у 2007 році, що допомогло їй розширити частку ринку електронної комерції Amazon. Послуга пропонує необмежену безкоштовну доставку понад мільйона продуктів своїм абонентам. Що відрізняє цю послугу, це одnodенна доставка / експрес-цілодобова доставка, яку вона пропонує клієнтам. 13. 65% користувачів Amazon зараз є членами Amazon Prime. Станом на грудень 2019 року більшість клієнтів Amazon також є членами Amazon Prime. Зараз у компанії понад 100 мільйонів платних членів Prime у всьому світі. Результати опитування вказують на те, що швидка та безкоштовна доставка є найбільшим стимулом для покупців користуватися послугами Prime. Світові продажі Amazon Prime за 2019 рік склали 7,16 млрд доларів. Amazon Prime спостерігав феноменальний ріст за останні кілька років. Приблизно кожен третій американець стверджує, що має підписку на Prime. Дохід компанії від цього джерела зріс з 0,9 млрд доларів у 2015 році до понад 7 млрд доларів у 2019 році, згідно зі статистикою Amazon Prime. У всьому світі понад 150 мільйонів членів Amazon Prime. Тільки у США понад 56 мільйонів членів підписки. Великобританія має 7 мільйонів, Японія - 6 мільйонів, Індія - 5 мільйонів, Німеччина - 4 мільйони, Канада - 2 мільйони, інші країни разом мають 35 мільйонів [50].

Основні користувачі витрачають на послугу в середньому 1400 доларів на рік. Amazon Prime пропонує швидку, безкоштовну доставку, а також безліч

ексклюзивних пропозицій для своїх клієнтів, включаючи пропозиції щодо продуктів, електроніки та розваг Prime. Середній користувач Amazon витрачає близько 600 доларів на рік на всіх платформах Amazon. Згідно зі статистикою Amazon, члени Prime витрачають більш ніж удвічі більше цієї суми [51].

Коефіцієнт конверсії Amazon Prime становить 13,5%. У 2019 році 13,5% відвідувачів Amazon Prime щодня здійснювали покупки через сайт. Показник конверсії в сервісі з 2018 року збільшився на 16%. Prime також сприяє конверсіям на інших платформах Amazon. 20% покупців Amazon Prime купують на платформі кілька разів на тиждень. Нещодавно компанія почала надавати безкоштовну доставку на Amazon Fresh для всіх членів Prime. В іншому випадку послуга обійдеться на \$14,99 дорожче. Такі стимули частково сприяють зростанню статистики продажів Amazon [52].

Графік 2.6. Коефіцієнт конверсії Amazon Prime Day у США з 2017 по 2019 рік

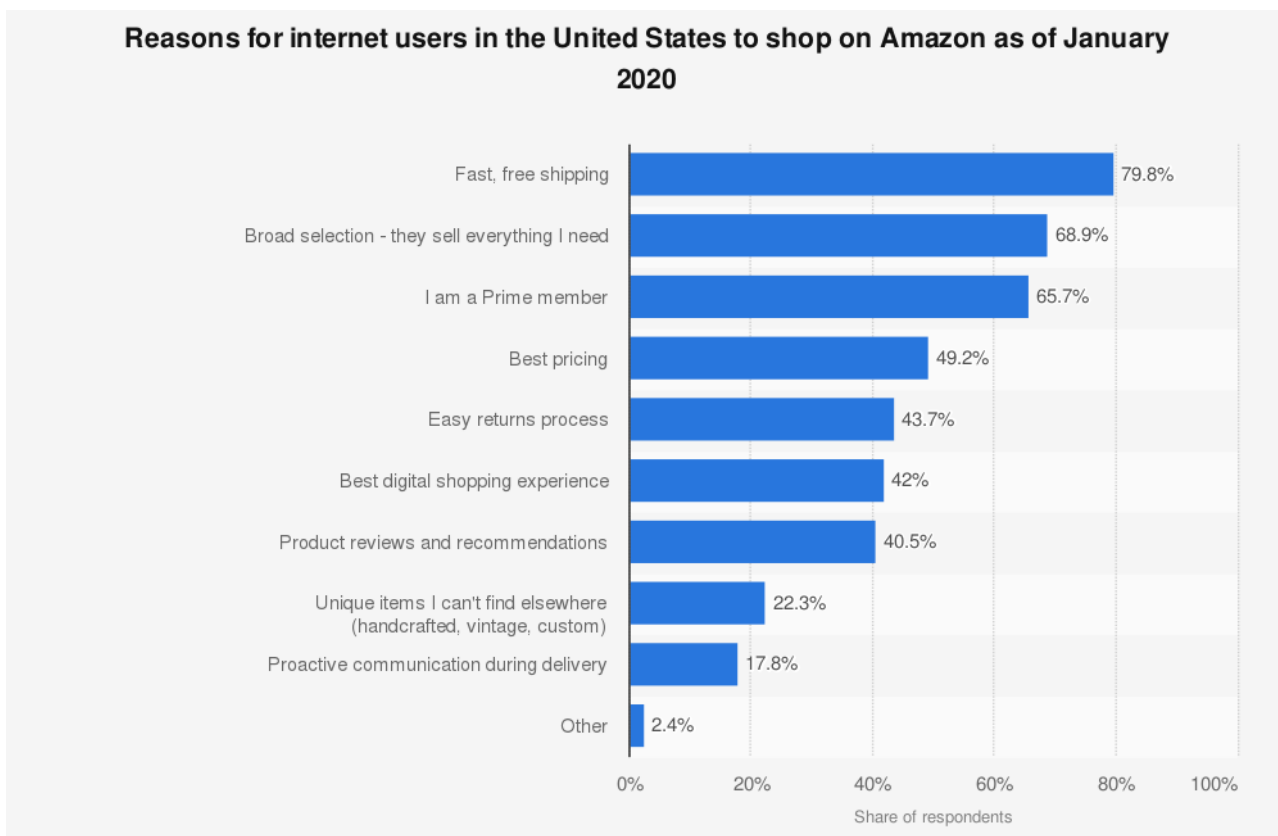


Amazon прагне бути найбільш орієнтованим на клієнта інтернет-магазином і зосереджується на одержимості покупців, а не на турботі про конкурентів. Наступні споживчі тенденції підкреслюють рівень довіри

споживачів до компанії. 89% опитаних покупців частіше купують у Amazon, ніж будь-який інший сайт [53].

Статистика свідчить, що компанія володіє більшістю американської галузі електронної комерції. Опитування Feedvisor у 2019 році показало, що споживачі покладають високий рівень довіри до Amazon. Близько 98% постійних покупців Amazon залучають компанію до конкурентів через її надійність. 44% опитаних користувачів придбали електроніку через Amazon. Згідно зі звітом Statista про статистику продажів продуктів Amazon, більшість продажів Amazon припадає на електронні товари. За популярністю слідує одяг, ювелірні вироби, взуття, товари для дому та кухні. 66% онлайн-покупців заявляють, що починають пошук в Інтернеті на Amazon. Більшість американських користувачів Amazon стверджують, що починають пошук в Інтернеті безпосередньо на веб-сайті. Лише 20% звичайних покупців Amazon шукають товар через пошукові системи, а мізерні 4% переходять безпосередньо на веб-сайт товару/бренду. Насправді дев'ять з 10 покупців стверджують, що перевіряють ринкові ціни з Amazon. 82% покупців Amazon стверджують, що веб-сайт є важливою торговою платформою. Майже 80% онлайн-покупців заявляють, що швидка та безкоштовна доставка є основною причиною того, що вони роблять покупки на платформі, зазначає статистика Amazon. Інші причини включають широкий вибір, легке повернення, преміум-членство та позитивний досвід цифрових покупок [54].

Графік 2.7. Причини для користувачів Інтернету в США робити покупки на Amazon станом на січень 2020 року



З моменту появи продукту в 2015 році було продано 50 мільйонів Amazon Echos. Amazon Echo підключається до хмарної служби «Alexa», яка має понад 30 000 навичок, може керувати побутовою технікою, відтворювати музику та виконувати широкий спектр завдань та замовлень. Він навіть може робити покупки, але лише 2% користувачів використовують пристрій, щоб купувати речі в Інтернеті [55].

Статистика продавців Amazon показує, що сотні тисяч, якщо не мільйони малого та середнього бізнесу, використовують Amazon як свою платформу продажу. Понад 1,9 мільйона підприємств та продавців використовують Amazon станом на грудень 2019 р. Десять років тому магазини Amazon становили лише 30% від загального обсягу продажів компанії. На кінець 2019 року вони становили 58% загального обсягу продажів, здійснених роздрібним сайтом у всьому світі [56].

Малий та середній бізнес продає більше 4000 предметів на хвилину. Продажі сторонніх виробників зросли з 0,1 млрд доларів у 1999 році до 160 млрд доларів у 2018 році. У 2019 році продажі сторонніх виробників становили трохи більше половини загальних продажів Amazon. Скільки товарів

продає Amazon - це поширене питання. Якщо середній бізнес продає близько 4000 предметів на хвилину, то Amazon продає близько 8000 на хвилину і близько 480000 на годину [57].

У 2018 році середній бізнес, який працює в екосистемі Amazon, створили 1,6 мільйона робочих місць у всьому світі. Сприятлива політика та положення про позики для бізнесу сприяли зростанню. Тільки в 2018 році Amazon позичив малим і середнім компаніям понад 1 млрд доларів для просування свого бізнесу. Amazon повідомила про 225 000 активних продавців у 2019 році. Компанія повідомила, що мала 200 000 продавців у 2018 році. У звіті про вплив компанії за 2019 рік вона зазначила збільшення кількості продавців на 12%. Наразі платформа нараховує 225 000 станом на грудень 2019 року, згідно зі статистикою продавців Amazon.

Таблиця 2.8. Глобальний чистий дохід Amazon з 2014 по 2020 рік за товарними групами (млрд. дол.)

Рік	Онлайн магазини	Фізичні магазини	Роздрібні послуги сторонніх продавців	Підписні сервіси	Amazon Web Services	Ішні
2014	68,51	-	11,75	2,76	4,64	1,32
2015	76,86	-	16,09	4,47	7,88	1,71
2016	91,43	-	22,99	6,39	12,22	2,95
2017	108,35	5,8	31,88	9,72	17,46	4,65
2018	122,99	17,22	42,75	14,17	25,66	10,11
2019	141,25	17,19	53,76	19,21	35,03	14,09
2020	197,35	16,23	80,46	25,21	45,37	21,45

Дуже мало компаній бачили зростання такими темпами, як Amazon. Починаючи від інтернет-книгарні і ставши одним з найбільших інтернет-

магазинів, що працюють у понад 130 країнах світу, подорож Amazon наповнена монументальними досягненнями [58].

Статистика на кінець 2019 року показує, що частка ринку Amazon набагато вища, ніж у інших Інтернет-магазинів. Компанія домінує на ринку Північної Америки, утримуючи понад 45% загального ринку електронної комерції в США.

Amazon також є основним гравцем ринку в інших країнах, включаючи Великобританію, Індію, Канаду та Німеччину. Компанія відіграє активну роль у розвитку та зростанні малого та середнього бізнесу у всьому світі. Роздрібні продавці з понад 130 країн використовують Amazon для продажу своєї продукції по всьому світу, а за допомогою позик, які надає компанія, вони можуть навіть розширити свою діяльність [59].

Присутність малих та середніх підприємств на Amazon дозволила компанії отримати більший доступ та збільшила частку ринку електронної комерції Amazon. Компанія також вливає гроші в технологічні інновації, і такі продукти, як Amazon Echo, також є головними хітами. Репутація однієї з найбільш надійних компаній електронної комерції допомогла їй завоювати прихильність клієнтів та встановити своє домінуюче становище на ринку [60].

3. ПЛАТІЖНІ СИСТЕМИ ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІНТЕРНЕТ-БІЗНЕСУ

Якщо ви не пропонуєте своїм клієнтам кілька способів здійснювати платежі в Інтернеті, ви втрачаєте потенційний прибуток. Хоча немає жодної можливості уникнути деяких комісій за транзакції та валютних зборів, є способи зменшити витрати на обробку платежів і отримувати платежі в Інтернеті безкоштовно [61].

Як малий або місцевий бізнес, у вас може виникнути спокуса самостійно обробляти платежі за допомогою чеків та прямих банківських переказів. Однак у цей цифровий вік існує безліч причин, чому це не є гарною ідеєю.

Ось деякі переваги електронної обробки платежів, які принесуть користь вашому бізнесу.

- Зручність - є одним з основних факторів, що впливають на коефіцієнт конверсії. Чим більше кроків потрібно зробити клієнту, щоб здійснити платіж, тим більша ймовірність відмовитися від покупки та піти в інше місце.

- Швидкість - платіжні системи можуть миттєво переказувати більшість платежів між покупцями та продавцями. З іншого боку, перекази на банківські рахунки та з них іноді можуть зайняти 24 години і більше.

- Довіра - багато платіжних систем є брендами, які визнані у всьому світі.

- Безпека - компанії з обробки платежів додають додатковий рівень захисту онлайн-транзакцій.

- Ведення записів - із платіжними системами ви матимете доступ до свого облікового запису в Інтернеті та зможете керувати своїми контактами, періодичними платежами та іншою діяльністю в обліковому записі через комп'ютер або мобільний телефон. Є кілька способів підійти до створення безпечного шлюзу онлайн-платежів. Ви можете найняти стороннього розробника або скористатися командою розробників веб-сайтів, щоб створити шлюз на замовлення. Або ви можете використовувати сторонні сервіси [62].

Налаштування безпечного шлюзу має важливе значення. Ви також встановлюєте автоматизовані процеси, що заощаджує час на ручну обробку, особливо коли ви масштабуєте свій бізнес та обробляєте більше транзакцій. Чим більше методів оплати ви зробите доступними на своєму платіжному порталі, тим ширша аудиторія, і тим легше буде вашим клієнтам пересилати вам гроші.

Хоча це може змінитися, оскільки мобільні платежі стають все більш поширеними, використання дебетових та кредитних карток все ще є найпопулярнішим способом оплати продуктів та послуг в Інтернеті. Ви можете легко полегшити приймання платежів картою через відомих платіжних операторів, таких як PayPal або Stripe. Вони приймуть найбільш використовувані кредитні картки у всьому світі - Visa, MasterCard та American Express [63].

Якщо ви пропонуєте плани підписки або постійні щомісячні послуги, найефективніший і надійний спосіб виставлення рахунків-фактур та отримання платежів - це періодична оплата. Більшість основних програм обробки платежів також включає функції періодичного виставлення рахунків. Наприклад, Growth Marketing Pro створив інструмент SEO, який щомісяця стягує плату з передплатників. Такі сайти, як PaySimple, також пропонують набір інструментів для налаштування спеціальних автоматизованих періодичних виставлень рахунків, якщо у вас вже є система обробки платежів.

Важливе значення має використання автоматизації. Це усуває більшість людських помилок та стрес відстеження рахунків-фактур та платежів. Ваші клієнти можуть взяти на себе періодичні платежі всього за кілька кліків, і вам не доведеться турбуватися про ручне управління клієнтською базою.

Люди частіше мають під рукою телефони, ніж дебетові картки, а додатки для мобільних платежів зручніші, ніж будь-коли. Мобільний телефон може стати способом споживачів оплачувати товари в Інтернеті в майбутньому [64].

Apple Pay швидко стала однією з найпопулярніших мобільних платіжних систем у США. Маючи приблизно 30+ мільйонів користувачів у США та понад 380 мільйонів у всьому світі, тому доля платежів з Apple Pay може бути значною. У Google Pay, Venmo та PayPal також є мобільні програми з гідною часткою ринку.

Обробка платежів криптовалютами це гарний спосіб, яким ви можете розширити охоплення ширшої аудиторії в Інтернеті. Такі сайти, як Bitpay, надають усі інструменти, необхідні для прийому криптовалютних платежів в Інтернеті, надсилання рахунків-фактур, запиту платежів та отримання грошей через додатки. Оскільки це децентралізована біржа, криптовалюти пропонують унікальні переваги для бізнесу. Ви можете приймати платежі з будь-якої точки світу, не вимагаючи комісій за обмін валюти або зборів за обробку банків. Також знижується ризик шахрайства [65].

Виставлення рахунків електронною поштою - це активний спосіб запитувати платежі. Ви можете поділитися формою оплати електронною

поштою або додати посилання, що перенаправляє одержувача на платіжний портал. Однак у цього методу є кілька проблем: електронна пошта не є найнадійнішим способом спілкування, і клієнти можуть мати проблеми з довірою, здійснюючи оплату електронною поштою. Очікуйте коефіцієнт відмов, але це життєво важлива частина обробки платежів для багатьох підприємств.

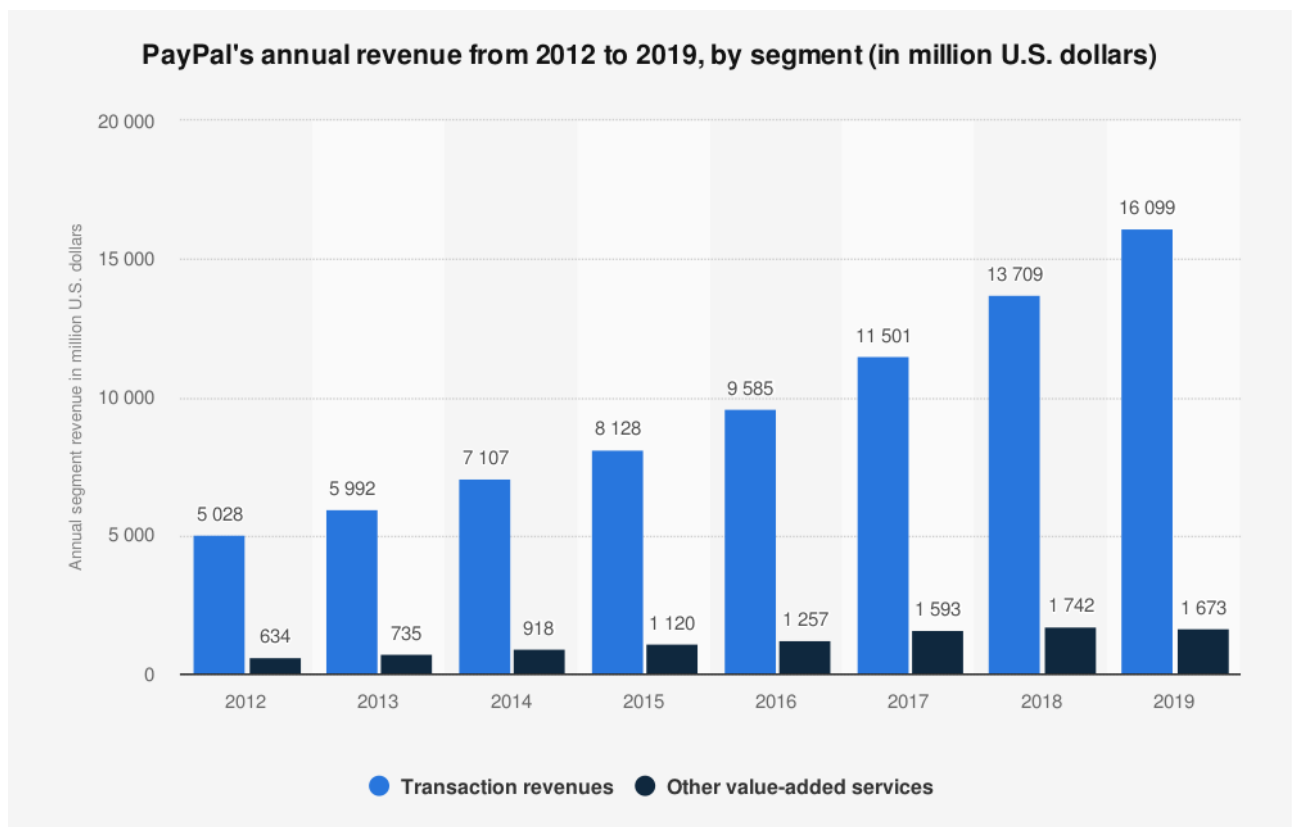
Третім за популярністю способом оплати речей через Інтернет у США є використання електронних чеків, eChecks. Щоб прийняти цей платіж, вам знадобиться форма, де користувач може ввести свою інформацію, яку ви можете побачити за допомогою програмного забезпечення для обробки платежів. Це швидший і надійніший спосіб, ніж надсилання паперового чека поштою, тож пропонуючи це своїм клієнтам, процес стане більш плавним [66].

3.1. Аналіз ефективності використання інтернет-підприємцями бізнес-рахунку PayPal

PayPal - один із найвідоміших постачальників послуг онлайн-платежів у світі. Бізнес-рахунок PayPal дозволяє підприємствам, які тільки починають працювати, а також тим, хто більш усталений, швидко та легко приймати та обробляти платежі за допомогою кредитних карток, платежів дебетовими картками тощо в більш ніж 25 валютах та з більш ніж 200 країн.

Як і конкуренти Square і Stripe, PayPal працює, беручи невеликий відсоток транзакцій, здійснених за допомогою їх платформи [67].

Графік 3.1. Річний дохід PayPal з 2012 по 2019 рік за сегментами (млн. дол.)



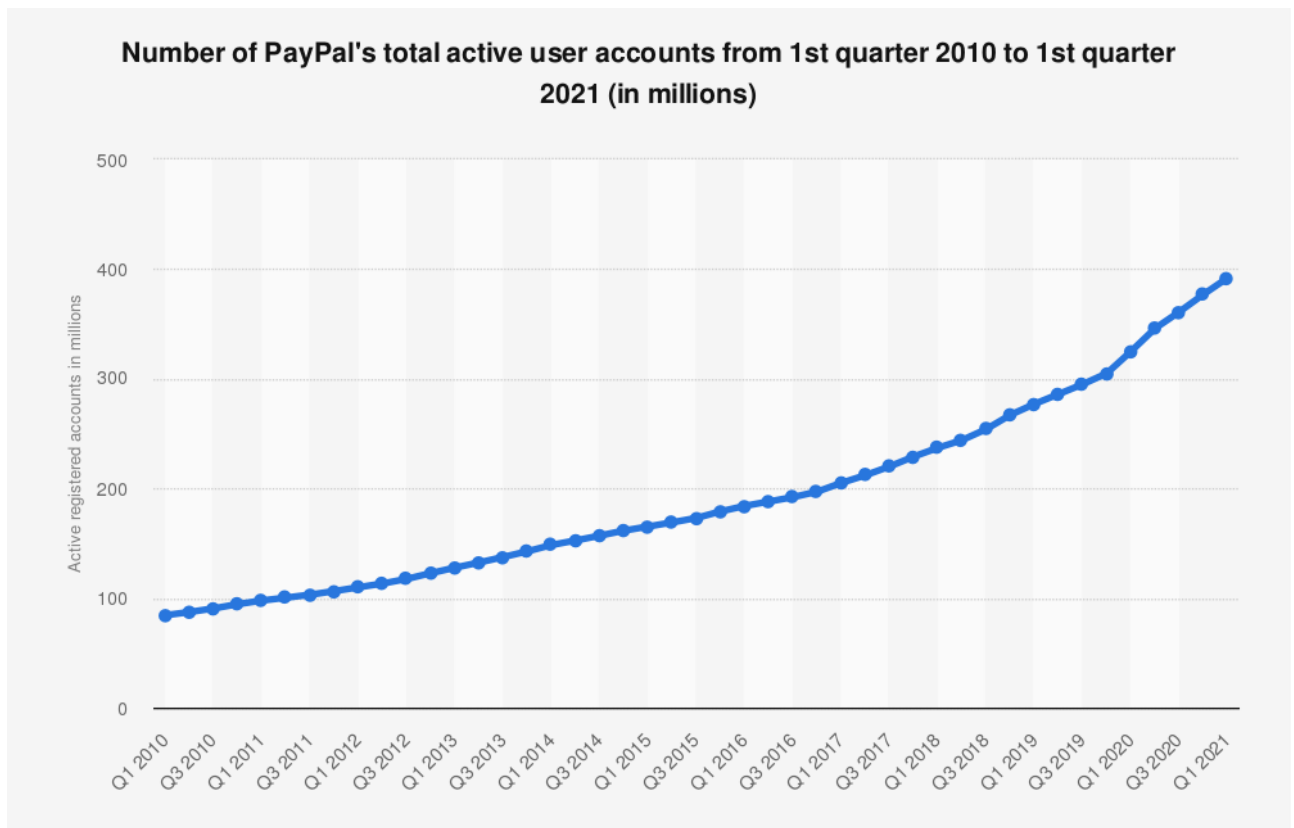
Вашим клієнтам також надзвичайно просто оформляти покупки та здійснювати покупки через бізнес-рахунок PayPal. Їм необов'язково потрібно мати рахунок PayPal самостійно (вони можуть робити покупки в якості гостя), і вони можуть вибрати оплату будь-яким із наступних способів:

- 1) Кредитні картки

- 2) Дебетові картки
- 3) Кошти акаунту PayPal

Завдяки історії PayPal - її придбав eBay у перші дні - він також вважається одним із найнадійніших рішень проведення транзакцій для підприємств електронної комерції. Він інтегрується з сотнями комерційних платформ, включаючи спеціалізовані інтернет-магазини, такі як eBay та Swappa, а також власні Інтернет-магазини, такі як WooCommerce та Magento [68].

Графік 3.2. Кількість загальних активних облікових записів користувачів PayPal з 1 кварталу 2010 року до 1 кварталу 2021 року (у мільйонах)



А для тих постійних продавців, які все ще переважно приймають платежі фізично, бізнес-рахунок PayPal пропонує PayPal Here, який надає власникам бізнесу мобільний додаток та асортимент кардрідерів.

Окрім простого вирішення основної операційної проблеми отримання заробітної плати, бізнес-рахунок PayPal також допомагає власникам підприємств керувати та масштабувати свої компанії.

Постачальники платіжних послуг протягом багатьох років розширив послуги, які вони пропонують. Починаючи від стартового набору для початківців та допомоги у доставці для тих, хто потребує доставки продуктів, до варіантів кредитування для старих продавців, які хочуть збільшити свої кар'єрні можливості, і навіть звітування для тих, хто хоче краще зрозуміти, де вони досягають успіху і де їм є куди вдосконалюватися [69].

Бізнес-рахунок PayPal містить два загальних варіанти обробки платежів для власників бізнесу:

PayPal Payments Standard - це основний бізнес-рахунок PayPal не стягує щомісячну плату за обслуговування і дозволяє власникам рахунків приймати всі способи оплати PayPal (крім платежів, здійснених телефоном, факсом або віртуальним терміналом). Він також включає стандартні переваги для бізнес-рахунків PayPal, такі як безкоштовна телефонна підтримка та спрощена функціональність відповідності PCI. PayPal Payments Standard ідеально підходить для власників підприємств, які тільки починають працювати, а також для тих, хто більш ніж задоволений бездоганною оплатою на своєму веб-сайті або через свого постачальника платформи електронної комерції. Клієнти потрапляють на сайт PayPal для завершення оплати, а потім повертаються на сайт компанії.

PayPal Payments Pro. На відміну від свого стандартного аналога, PayPal Payments Pro включає всі пільги, що постачаються з базовим рахунком, а також можливість приймати платежі через телефон, факс або віртуальний термінал.

Цей обліковий запис також надає власникам бізнесу повний контроль над своїми сторінками оформлення замовлення, що робить його ідеальним для тих, хто дійсно хоче підняти свій сайт електронної комерції на новий рівень. Клієнти ніколи не залишають сайт компанії під час здійснення платежу.

На відміну від PayPal Payments Standard, цей варіант включає щомісячну плату за обслуговування в розмірі 30 доларів [70].

Бізнес-рахунок PayPal також включає набір послуг, окрім обробки платежів. Деякі з них включені до вищезазначених рахунків, наприклад,

виставлення рахунків-фактур та право на отримання дебетової картки PayPal, але для інших функцій потрібен додатковий процес подання заявки.

Оплата через PayPal через PayPal Checkout додає на ваш сайт електронної комерції кнопки розумних платежів, які дозволяють користувачам купувати ваші товари та послуги одним кліком, минаючи втомлюючий процес замовлення, який включає довгі, складні форми. Потім PayPal надає вам контактну інформацію клієнта та адресу доставки, якщо це доречно.

Таблиця 3.3. Частка американських продавців, які пропонують кнопку придбання через PayPal, станом на 1 квартал 2020 року (у відсотках)

Продавець/квартал	Q2 2017	Q3 2017	Q1 2018	Q2 2018	Q2 2019	Q1 2020
PayPal	67,3	68,9	69,9	69,8	69,5	71
Amazon Pay	9,6	11,1	12,8	13,6	14,6	15,8
Visa Checkout	4,1	4,4	4,5	5,2	4,8	4,4
Google Pay	0,1	0,1	0	0,9	3,9	5,5
Masterpass	3,4	3,7	3,7	4	3,1	2,5
Amex Express Checkout	1,1	1,2	1,7	2,2	1,6	1,6
Apple Pay	0,1	0,1	0,3	0,4	1,2	4,1
Chase Pay	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	-

За даними PayPal, PayPal Checkout відповідає за 82 відсотки більше конверсій (мається на увазі людей, які фактично завершують процес оформлення замовлення). Щоб додати PayPal Checkout, вам потрібно буде використовувати одну з багатьох платформ електронної комерції, які вже інтегровані з нею, або вам доведеться співпрацювати з розробником, щоб впровадити її на своєму сайті.

Грошовий потік є однією з основних проблем, з якими стикається зростаючий бізнес. За допомогою позик для бізнесу та оборотних коштів PayPal робить порівняно простим для компаній, що мають бізнес-рахунок PayPal, отримати кошти, необхідні для постійного збільшення [71].

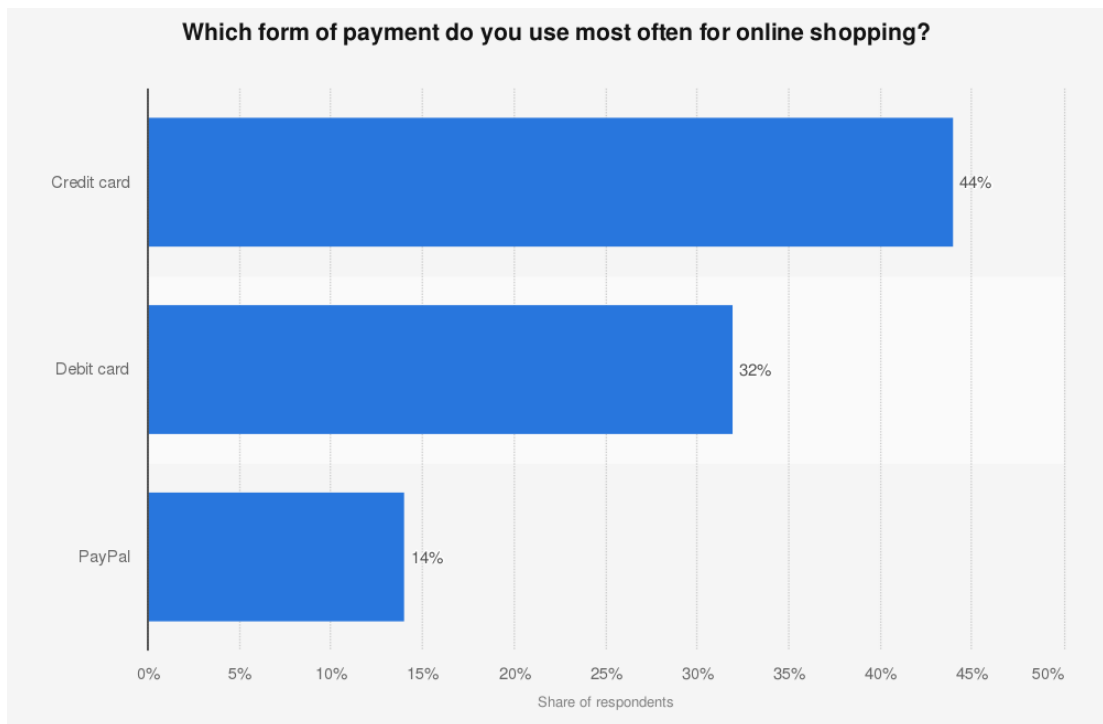
Обидва варіанти забезпечують придатним заявникам швидкий доступ до готівки - іноді наступного робочого дня після затвердження - і обидва також мають нижчий бар'єр для входу, ніж багато офіційних кредиторів, таких як банки, які вимагають купу паперів та кредитних чеків.

Основна різниця між ними полягає в тому, що кредити для бізнесу PayPal надають позики від 5000 до 500000 доларів, а оборотні кошти PayPal надають

від 1000 до 300000 доларів.Щоб отримати право на отримання позики для бізнесу PayPal, ви повинні пройти перевірку кредитності, і ваш бізнес повинен бути віком не менше дев'яти місяців і мати не менше 42 000 доларів США доходу. Ви можете встановити умови погашення за фіксованою ставкою, якщо вони становлять від 13 до 52 тижнів.PayPal не вимагає перевірки кредиту або мінімального доходу; однак ви повинні бути наявним клієнтом PayPal, який мав бізнес-рахунок PayPal принаймні 90 днів і протягом минулого року обробляв 15000 доларів США + у PayPal. Ця опція дає вам доступ до 35 відсотків ваших продажів через PayPal. Ви можете повернути позику, вирахувавши відсоток від обсягу продажів PayPal, який ви вибрали [72].

Як і безкоштовні варіанти виставлення рахунків-фактур, доставки та дебетової картки, які постачаються з обліковими записами PayPal Payments Standard і Pro, PayPal Marketing Solutions вкладається в пропозицію. Цей цінний набір функцій включає уявлення про те, як часто ваші клієнти роблять покупки, скільки вони витрачають і як вони взаємодіють з вашим досвідом оформлення замовлення. Щоб увімкнути цю послугу, потрібно лише скопіювати та вставити фрагмент коду на свій веб-сайт.

Графік 3.4. Статистика використання способів оплати для покупок в Інтернеті на території США за 2020 рік



Надалі одна з найкращих пільг для бізнес-рахунку PayPal полягає в тому, що стандартний рахунок постачається з абсолютно нульовою щомісячною платою за обслуговування. Це означає, що реєстрація та доступ до всіх пропонованих торгових послуг не вимагають жодних витрат.

Також не стягується плата за встановлення або скасування. З вас стягуватиметься плата лише тоді, коли ви фактично почнете займатися бізнесом, а це означає, що ви можете витратити свій час - і зайві гроші - на інші важливі бізнес-послуги [73].

Потрібно всього 15 хвилин, щоб розпочати роботу з обліковим записом PayPal. Оскільки процес реєстрації повністю цифровий, ви можете пройти швидкі та прості онлайн-кроки, де завгодно і коли завгодно. У банку немає черги, і ви не опинитесь на іншому кінці розчарувального телефонного дзвінка, який здебільшого складається з поганої музики.

На відміну від старих провайдерів торгових рахунків, які часто постачаються зі складними умовами та безліччю документів, бізнес-рахунок PayPal вимагає лише базової контактної інформації та загальних відомостей про вашу компанію. Зареєструватися може кожен - перевірка кредиту не потрібна. Вам просто потрібно пов'язати банківський рахунок, щоб отримувати кошти від своїх операцій.

Ще однією величезною перевагою є те, що бізнес-рахунок PayPal є гнучким, що стосується прийому платежів. Клієнти можуть платити основними дебетовими та кредитними картками, а також PayPal, Venmo та PayPal Credit (їм навіть не потрібен рахунок PayPal). Більше того, люди можуть робити покупки в Інтернеті, особисто або навіть через виставлення рахунків. Нарешті, PayPal дозволяє вести бізнес за кордоном і навіть через мовні бар'єри - він доступний у 25 валютах та у 200 країнах [74].

Бізнес-рахунок PayPal синхронізується з сотнями постачальників рішень та кошиками для покупок. У більшості провайдерів є проста опція, де ви можете вибрати інтеграцію PayPal та ввести свої дані для входу та відповідні дані - це так просто.

Ви можете використовувати картку для негайного доступу до всіх коштів на вашому рахунку PayPal, не перекладаючи нічого на свій банківський рахунок у бізнесі, незалежно від того, знімаєте ви гроші з банкомату або робите покупку в магазині (картка працює в будь-якому місці, де приймаються картки Mastercard).

Бізнес-рахунок PayPal також пропонує спеціальні, дешеві тарифи транзакцій для зареєстрованих організацій. Організація навіть має готову кнопку пожертв, яку кожен, хто займається збором коштів, може швидко та легко додати на свій веб-сайт після створення бізнес-рахунку PayPal.

Як бонус, PayPal зробив все для інтеграції з популярними сайтами збору коштів, такими як FundRazr, завдяки чому можна легко активувати їхні послуги та почати приймати потрібні гроші [75].

3.2. Криптовалюти та вихід підприємців на наступний рівень

Метеоричне зростання впливу Інтернету породило розповсюдження нових бізнес-концепцій, змінивши умови гри в цілому. Це, в свою чергу, призвело до зміни того, що означає взагалі бути підприємцем. Це повністю змінило виміри, в яких функціонує бізнес, і радикальна зміна пріоритетів змусила власників бізнесу переглянути свої цілі та показники.

Це дуже схоже на те, що нова цифрова економіка робить із існуючою інфраструктурою бізнесу. Криптовалюти все ще знаходяться на стадії зародження, їх мало де можна використовувати, хоча концепція блокчейну застосовується вже десятки років. Протягом цього періоду часу основна увага завжди приділялася короткотерміновим вигодам, таким як інвестиції в криптовалюту та можливості обміну. Підприємцю важливо зрозуміти основну концепцію блокчейну та, здавалося б, нескінченні можливості, які він пропонує, щоб повністю використати криптовалютну хвилю [76].

Технологія блокчейн надає нову хвилю можливостей для творців у всіх галузях промисловості. Ви можете бути інженером, художником, письменником або дизайнером - у вас просто є можливість донести свій продукт безпосередньо до своєї аудиторії та отримати справжні переваги своєї роботи.

Будучи підприємцем, який звик працювати в «звичайній» фінансовій системі, це може бути складним завданням, намагаючись зрозуміти весь ажіотаж навколо криптовалют і винести основну ідею того, що виграє в довгостроковій перспективі. Це зовсім не допомагає, коли у вас є флот самопроголошених «крипто-експертів», які роблять все можливе та обтягують кожную платформу, щоб привернути вашу увагу та розмістити свій продукт. Досвідчений підприємець не поспішає виділити факти з вигадки та виділити важливу інформацію, яка матиме позитивний вплив на те, як він чи вона ведуть бізнес.

Залучення початкових коштів для створення бізнесу - це, мабуть, один із найкрутіших кроків. Важко знайти інвесторів, які впевнені у вашій ідеї, і навіть якщо ви нарешті переконаєте їх, у більшості сценаріїв ви просто опиняєтесь маріонетками на їхніх струнах, і ваш бізнес не може розкрити свій потенціал через те, що це не так будується так, як ви хочете. З широкої точки зору, це така трагічна трата ресурсів. Практично нормально визнати, що деякі з найбільших бізнес-ідей ніколи не будуть введені в рух завдяки доступу до капіталу [77].

Тепер, якщо взяти сценарій економіки, керованої технологією блокчейн, первинні пропозиції монет стануть кроком за замовчуванням до створення бізнесу. ICO (первинна пропозиція монет, первинне розміщення монет) - це сучасний інструмент "краудфандингового" інструменту, який піднімає колеса стартапу або великого підприємства вгору. Оскільки блокчейн децентралізований, немає жодного перетягування струн, посередників, які б отримували прибуток, повної прозорості та оптимальної ефективності.

Перевага ICO полягає в тому, що оцінка вашої компанії здійснюється майже миттєво. Маючи токени, що діють як акції, ви отримуєте значну кількість ліквідності для своєї компанії.

Зараз ви можете чути про все більше і більше компаній, які оголошують дати випуску своїх токенів та відкривають нові та інноваційні підприємства. Цікавим у ICO є те, що він не відповідає ринковим правилам, які ми маємо сьогодні. Будь-хто може отримати доступ до пропозицій монет незалежно від того, де вони перебувають у світі. Це практично означає, що ви охоплюєте значно більшу аудиторію і, отже, надзвичайно компетентну базу для інвесторів. Економіка, заснована на ICO, полягає в швидкості, безпеці та ефективності, оскільки вона виключає всі традиційні вузькі місця, які спостерігаються в традиційних економіках венчурного капіталу [78].

Як підприємець, ви також повинні розуміти, що за нинішнього сценарію, коли немає абсолютно ніяких норм, інвестування в пропозицію монет не завжди є гарною ідеєю. Скрізь, де є можливість для чогось такого прибуткового, очевидно, у вас буде своя частка шахраїв, щоб виграти від загальної недостатньої обізнаності. Ось чому в нинішній ситуації потрібно бути особливо обережним при інвестуванні в ICO.

Одним з найбільш негативних аспектів сучасних традиційних систем, які є частиною такої галузі, як система охорони здоров'я, уряд, система освіти чи навіть індустрія розваг, є присутність цих посередників, які створюють цей накопичувальний вир влади. Ви бачите їх на поверхні як "консультантів", "брокерів" або "регуляторів", які нібито там, щоб полегшити ситуацію. Істина

полягає в тому, що ці суб'єкти мають надзвичайно великий контроль у своїх руках, щоб маніпулювати системою для власних особистих завдань.

Коли ви ведете бізнес на міжнародній арені, вам доводиться мати справу із значною кількістю цих "енергетичних брокерів". Існує інформація з різних галузей промисловості, що підкріплює твердження про те, що ці "посередники" можуть вбивати інновації та прогрес, знижувати ціни вгору або вниз, контролювати обсяг або навіть керувати галуззю, якщо це відповідає їхнім цілям.

Криптовалюта пропонує найзручніше рішення для ліквідації цих вузьких місць у галузі за допомогою концепції розумних контрактів, запровадженої Ethereum. Розумний контракт по суті виконується незалежно від будь-якого втручання людини, оскільки він базується на алгоритмі. Алгоритм автоматично перевіряє ланцюжок транзакцій та аутентифікується. Таким чином, кожен, хто пов'язаний із цим ланцюжком транзакцій, може перевірити його справжність. Вони не повинні покладатися на одну людину чи групу людей з цього приводу [79].

Це, по суті, дає підприємцям свободу здійснювати транзакції на міжнародному рівні без необхідності залежати від того, що посередники заощаджують час і гроші. Розумний підприємець може прийняти концепцію розумного контракту та застосувати її для вирішення широкого кола логістичних, фінансових та навіть екологічних проблем, з якими вони стикаються.

Інвестиційна можливість, мабуть, найбільша можливість для тих, хто має підприємницький дух, інвестувати в компанії з високим потенціалом зростання на ранній стадії. Загальновідомо, що приватні «ангельські» інвестори та фонди венчурного капіталу володіють винятковою владою, коли йдеться про інвестиції в найбільш талановиті в технічному плані організації у всьому світі. Криптовалюта надає повноваження звичайній людині мати право власності на компанії з величезним потенціалом зростання.

Коли ви є членом блокчейн-спільноти, у вас є доступ до деяких найталановитіших підприємницьких геніїв на планеті. Вражає простота та швидкість укладення багатомільйонних угод. Ми бачили, як спільноти інвестують, використовуючи такі популярні програми обміну повідомленнями, як Whatsapp, WeChat та Facebook, для щоденної комунікації між собою. Значно великі інвестиції в запуски технологій були здійснені за лічені хвилини через ці “покірні” групи Whatsapp. У звичайних умовах, коли застосовується стандартний венчурний капітал, це може зайняти місяці [80].

Концепція криптовалюти представляє та підсилює ідеальний симбіоз між думкою та дією. Якщо у вас є ідея, яку можна заробити на банку, ви можете реалізувати її швидко, ефективно та із значно нижчими витратами за допомогою платформи, що надається криптовалютою. Будучи частиною спільноти блокчейнів, ви отримуєте доступ до найталановитіших інженерів, підкованих до інвестицій підприємців та найкращих технологічних ресурсів. Як підприємець, ці контакти є фундаментом вашого довгострокового успіху.

Довгострокова мета справжнього підприємця полягає не в успішному інвестуванні чи будівництві великих корпорацій, які забезпечують стабільний потік доходів. Крім цього, мова йде про глобальний вплив, зміну та переробку правил гри, щоб усі мали вигоду. Криптовалюта та технологія блокчейн надають вам платформу для досягнення саме цього [81].

3.3. Розрахунок прибутковості майнінгу біткойна станом на 2021

З моменту падіння до рівня лише 5000 доларів менше, ніж рік тому, ціна біткойна (BTC) зазнала метеоритного висхідного тренда, і за останній рік провідна криптовалюта зросла більш ніж на 340%.

У той же час, хешрейт біткойна (швидкість, з якою працює машина для майнінгу) зріс більш ніж на 41% за останній рік, нещодавно досяг найвищого за всю історію значення в січні 2021 року. У травні 2020 року біткойн також завершив своє третє скорочення вдвічі, коли видобуток біткойнів кожен день зменшувався вдвічі.

Оскільки всі ці фактори збігаються між собою, може бути важко відстежувати, чи дійсно майнінг біткойнів все ще вигідний в 2021 році. Ось що вам потрібно знати.

Складність видобутку з часом збільшується. Одна з головних речей, яку майнери (здобувачі криптовалют) повинні враховувати при видобутку біткойнів - це зміна складності. В двох словах, складність біткойна визначає, скільки роботи потрібно докласти майнеру для вирішення складної математичної задачі, яка дозволить їм додати новий блок транзакцій до блокчейну [82].

Ця складність або збільшується, або зменшується через кожні 2016 блоків, або приблизно кожні 14 днів, залежно від того, наскільки швидко були знайдені попередні 2016 блоків. Якщо для виявлення попередніх 2016 блоків потрібно було менше 14 днів, то складність зростає, тоді як вона зменшується, якщо для виявлення потрібно більше 14 днів - все з метою повернення середнього часу виявлення блоку до 10 хвилин.

Оскільки швидкість хешування з часом має тенденцію до збільшення, також зростає складність виявлення блоку, що, у свою чергу, змушує майнерів із старим обладнанням не відставати, оскільки їх частка від загальної швидкості хешування з часом зменшується. Однак, оскільки ціна біткойна також має тенденцію до зростання після збільшення швидкості хешування, зростаюча складність не завжди означає зниження прибутковості. Існує також кілька кроків, які майнери можуть використовувати, щоб пришвидшити рентабельність інвестицій (ROI) та максимізувати прибуток [83].

Рентабельність видобутку біткойнів залежить від кількох факторів. Найкращий спосіб залишатися на вершині кривої складності та максимізувати шанси на досягнення прибутковості - це придбання найновішого, найефективнішого обладнання для майнінгу за справедливою ціною.

Тим, хто хоче отримати прибуток, інвестуючи в нове обладнання для видобутку криптовалют, потрібно врахувати ціну та вартість доставки (і будь-

які потенційні затримки), податки на імпорт та витрати на електроенергію, пов'язані з придбанням та експлуатацією нового обладнання. Ідеальне обладнання є енергоефективним і пропонує чудовий вигреш з точки зору пропонуємої швидкості хешрейту [84].

Згідно з калькулятором прибутковості майнінгу CryptoCompare, 1 TH/s (1 тера-хеш за секунду, один трильйон хеш)швидкості хешування принесе приблизно 0,00000613 BTC, або близько 0,236 доларів на день прибутку при поточній вартості біткойна (38 560 доларів).

Через це одне з готових рішень для майнінгу Antminer S17, що має потужність 73 TH/s та вартість приблизно \$3000, має змогу заробляти близько 17,23 доларів на день. А MicroBT Whatsminer M30S++ вартістю \$9900 та потужністю 112TH/s приносить близько 26,43 доларів на день.

Якщо вас цікавлять найновіші пристрої, вартістю в \$16000 Bitmain Antminer S19 та потужністю в 95 TH/s, ви отримаєте 22,42 доларів на день на поточному рівні складності.

Виходячи з цього для відбиття вартості обладнання за винятком електроенергії необхідно витратити:

1) для Antminer S17:

$$3000/17,23 = 174 \text{ днів}$$

2) для MicroBT Whatsminer M30S++:

$$9900/26,43 = 374 \text{ днів}$$

3) для Antminer S19:

$$16000/22,42 = 713 \text{ днів}$$

Однак майнерам біткойнів потрібно вирахувати свої витрати на електроенергію та обслуговування, які можуть значно відрізнитися залежно від країни та джерел енергії, до яких вони мають доступ.

Припускаючи середнє споживання енергії 30 Вт/TH/s та середню вартість електроенергії 0,10 дол./КВт, біткойн майнери можуть розраховувати платити близько 0,072 дол. США за тера-хешмайнінгової потужності щодня. Це виходить за \$5,26 за Antminer потужністю в 73 TH/s або \$8,10 за 112TH/s.

Це означає, що майнери біткойнів можуть розраховувати на отримання близько 226% прибутку на день від операційних витрат за допомогою обладнання поточного покоління. Оскільки витрати на електроенергію займають значну частину прибутку від видобутку біткойнів, забезпечення найнижчого енергетичного плану або розміщення в регіоні з більш дешевою електроенергією є найшвидшим способом підвищення прибутковості [85].

Майнерам також потрібно враховувати витрати на придбання, щоб визначити, скільки часу потрібно для досягнення повної віддачі від своїх інвестицій. Виробниче обладнання, придбане ближче до початкової дати запуску на рівні RRP (рекомендованої роздрібною ціною) або нижче, часто окупається швидше, ніж придбане пізніше, або за завищеною ціною.

Оскільки майже всі майнери нинішнього покоління заробляють тисячі доларів, можна з упевненістю сказати, що більшість майнерів не досягнуть повної рентабельності інвестицій щонайменше протягом декількох місяців, але вони можуть повернути частину своїх початкових витрат шляхом продажу використовуваного обладнання при придбанні нового.

Також можна уникнути великих авансових витрат і плати за обслуговування, одночасно користуючись потенційною прибутковістю видобутку біткойнів, використовуючи послуги хмарного майнінгу, інвестуючи в акції майнінг-компаній або тримаючи токени хешрейту, такі як рBTC35A або Binance Poolin Hashcoin (BTCST).

Однак прибутковість цих альтернативних варіантів може значно відрізнятись, і не обов'язково може бути більшою, ніж звичайний видобуток [86].

ВИСНОВКИ

У цифрову епоху для вашого бізнесу дуже важливо мати присутність в Інтернеті. Будь то веб-сайт, платформа електронної комерції, сторінка в соціальних мережах або комбінація всіх трьох, наявність вашої компанії в Інтернеті отримає великі переваги. Навіть якщо ваша компанія не веде бізнес в Інтернеті, клієнти та потенційні клієнти очікують побачити вас в мережі. Якщо вони вас там не бачать, ви могли б втратити можливість збільшити кількість клієнтів і розказати про свій бізнес.

Сьогодні, якщо хтось хоче отримати більше інформації про компанію, він, швидше за все, проведе своє дослідження в Інтернеті. Незалежно від того, чи вони конкретно шукають вашу компанію, чи просто хочуть знайти будь-яку компанію, яка пропонує товари чи послуги, які пропонує ваша компанія, наявність в Інтернеті забезпечить вам конкурентну перевагу. Потенційні клієнти не будуть докладати багато зусиль, щоб знайти вас, і їм не потрібно. Простий пошук у Google повинен надати їм всю необхідну інформацію.

Інтернет дає бізнесу ефективну платформу для демонстрації того, що вони можуть запропонувати. Будь то портфоліо та відгуки клієнтів на веб-сайті або альбом на сторінці у Facebook із фотографіями ваших найновіших продуктів, ніколи не було простіше повідомити світові, що ви можете запропонувати. За допомогою кількох простих кліків ваші клієнти можуть побачити, про що ви. Вони можуть робити це навіть у неробочий час. Присутність в Інтернеті - це продовження вашого бренду, яке ніколи не спить.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Entrepreneurship: Starting a Business. URL:
<https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/70961/Chapter%206%20Entrepreneurship%20-%20Starting%20a%20Business.pdf>
2. Online Business Ideas You Can Start Tomorrow. URL:
<https://www.businessnewsdaily.com/4572-online-business-ideas.html>
3. The Advantages of E-Business. URL:
<https://smallbusiness.chron.com/advantages-e-business-2252.html>
4. Legal and ethical issues of E-commerce. URL:
<https://smallbusiness.chron.com/advantages-e-business-2252.html>
5. What Is a Business Model. URL:
<https://www.investopedia.com/terms/b/businessmodel.asp>
6. Mobile management: Running your business from your phone. URL:
<https://www.bankofamerica.com/smallbusiness/education/how-mobile-can-help-you-run-your-business>
7. Running a Virtual Company With Remote Employees – Pros & Cons. URL:
<https://www.moneycrashers.com/virtual-business-company-remote-employees>
8. Can We Do Two Types of Business in One Place. URL:
<https://smallbusiness.chron.com/can-two-types-business-one-place-81268.html>
9. Challenges of ecommerce. URL: <https://www.digitalsilk.com/challenges-of-ecommerce>
10. E-Business: The New Management Challenge. URL:
<https://gbr.pepperdine.edu/2010/08/e-business-the-new-management-challenge>
11. Digital Marketing. URL: <https://www.investopedia.com/terms/d/digital-marketing.asp>
12. Building Online Stores. URL:
<https://www.websitebuilderexpert.com/building-online-stores>
13. Virtual goldmine: In-game goods fuel debate over digital ownership. URL:
<https://www.reuters.com/article/us-global-videogames-property-analysis-t-idUSKBN1Y0032>

14. New Insights on Retail E-Commerce. URL:
<https://www.commerce.gov/sites/default/files/migrated/reports/new-insights-retail-e-commerce.pdf>

15. Top Reasons Consumers Shop Online. URL:
<https://www.junglescout.com/blog/reasons-consumers-shop-online>

16. How to (Realistically) Start an Online Business That (Actually) Grows. URL:
<https://www.bigcommerce.com/blog/how-to-start-online-business>

17. Introduction to E-Commerce Technology in Business. URL:
<https://www.grin.com/document/280494>

18. E-BUSINESS FUNDAMENTALS. URL:
<http://notesmagic.blogspot.com/2017/01/e-business-fundamentals.html>

19. Small Businesses, Entrepreneurship, and Franchises. URL:
<https://quizlet.com/369985911/chapter-5-small-businesses-entrepreneurship-and-franchises-flash-cards>

20. Why Your Home Bakery Needs a Website. URL:
<https://philosophyofyum.com/why-your-home-bakery-needs-a-website>

21. E-COMMERCE: THE BENEFITS AND PITFALLS OF CONDUCTING BUSINESS OVER THE INTERNET. URL:
<https://www.govinfo.gov/content/pkg/CHRG-106hhrg60258/html/CHRG-106hhrg60258.htm>

22. The Cost of Marketing - A Complex Marketing Budget Breakdown. URL:
<https://www.webfx.com/internet-marketing/the-cost-of-marketing.html>

23. Shopping Online: Convenience, Bargains, and a Few Scams. URL:
<https://www.investopedia.com/articles/pf/08/buy-sell-online.asp>

24. Wholesale vs Retail: Which one is for you. URL:
<https://www.brightpearl.com/sales-channel-strategy/retail-vs-wholesale>

25. Service industry. URL: <https://www.britannica.com/topic/service-industry>

26. 22 Of The Biggest Direct-To-Consumer Success Stories. URL:
<https://www.cbinsights.com/research/direct-to-consumer-retail-strategies>

27.The Role of Information Technology in Business Success. URL:
<https://www.linkedin.com/pulse/role-information-technology-business-success-abid-afzal-butt>

28.Apple, Google, Facebook and Amazon congress hearing. URL:
<https://www.washingtonpost.com/technology/2020/07/29/apple-google-facebook-amazon-congress-hearing>

29.Apple's Valuation Has Risen Too Far, Too Fast. URL:
<https://seekingalpha.com/article/4369124-apples-valuation-risen-too-far-too-fast>

30.Disruptive Technologies: Catching the Wave. URL:
<https://hbr.org/1995/01/disruptive-technologies-catching-the-wave>

31.8 Bankrupt Companies That Came Back. URL:
<https://www.investopedia.com/articles/personal-finance/051115/7-bankrupt-companies-came-back.asp>

32.IS CHINA IN A HIGH-TECH, LOW-PRODUCTIVITY TRAP. URL:
https://www.usitc.gov/publications/332/working_papers/2020-07_chinainnovationwphammeryusuf.pdf

33.How Can I Use Market Capitalization to Evaluate a Stock. URL:
<https://www.investopedia.com/ask/answers/042415/how-can-i-use-market-capitalization-evaluate-stock.asp>

34.Business Policy and Strategy Case Study. URL:
<https://studydaddy.com/attachment/51984/bz8a6jln68.docx>

35.Fortune 500 - Apple. URL: <https://fortune.com/company/apple/fortune500/>

36.Everything You Need to Know About Investing in Technology. URL:
<https://www.fool.com/investing/investing-in-tech-stocks.aspx>

37.Industry Life Cycle. URL: <https://www.inc.com/encyclopedia/industry-life-cycle.html>

38.What is Industry Analysis. URL:
<https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/strategy/industry-analysis-methods>

- 39.COVID-19: Implications for business. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/risk/our-insights/covid-19-implications-for-business>
- 40.Amazon opens for business. URL: <https://www.history.com/this-day-in-history/amazon-opens-for-business>
- 41.Amazon is celebrating its 25th birthday. Here's how the e-commerce giant got its name.. URL: <https://www.businessinsider.com/amazon-jeff-bezos-chose-company-name-2018-5>
- 42.Remember when Amazon only sold books. URL: <https://www.latimes.com/business/la-fi-amazon-history-20170618-htmlstory.html>
- 43.Amazon warehouse employees speak out about the 'brutal' reality of working during the holidays, when 60-hour weeks are mandatory and ambulance calls are common. URL: <https://www.businessinsider.com/amazon-employees-describe-peak-2019-2>
- 44.If You Invested Right After Amazon's IPO. URL: <https://www.investopedia.com/articles/investing/082715/if-you-had-invested-right-after-amazons-ipo.asp>
- 45.Jeff Bezos - American entrepreneur. URL: <https://www.britannica.com/biography/Jeff-Bezos>
- 46.Amazon posts record profits as North American sales jump 40% in Q1. URL: <https://www.digitalcommerce360.com/article/amazon-sales>
- 47.Amazon Statistics and Facts. URL: <https://market.us/statistics/e-commerce-websites/amazon>
- 48.Amazon's cloud business reports 37% sales growth but misses analysts' estimates. URL: <https://www.cnbc.com/2019/07/25/aws-earnings-q2-2019.html>
- 49.Jeff Bezos: 8 business lessons from his letters to shareholders. URL: <https://brandminds.live/jeff-bezos-8-business-lessons-from-his-letters-to-shareholders>
- 50.Amazon Strategy Teardown: Amazon's Barreling Into Physical Retail, Financial Services, Healthcare, And AI-Led Computing. URL: <https://www.cbinsights.com/research/report/amazon-strategy-teardown>

51.25 Amazon Prime member benefits that go beyond free 2-day shipping — and how to make the most of them. URL: <https://www.businessinsider.com/amazon-prime-benefits-what-is-included>

52.6 Ways to Improve Your Amazon Conversion Rate. URL: <https://marketplacestrategy.com/blog/6-ways-to-improve-your-amazon-conversion-rate>

53.How to Answer Interview Questions about Amazon Leadership Principle “Customer Obsession”. URL: <https://interviewgenie.com/blog-1/2017/11/28/how-to-answer-amazon-leadership-principle-customer-obsession-interview-questions>

54.15 Amazon Statistics You Need to Know in 2021. URL: <https://www.repricerexpress.com/amazon-statistics>

55.Amazon Echo sales reach 3M units as consumer awareness grows, research firm says. URL: <https://www.geekwire.com/2016/report-amazon-sold-3-million-echo-smart-speakers-awareness-grows>

56.Amazon Report Cites More Than 1 Million Small Business Sellers On Platform. URL: <https://www.forbes.com/sites/tjmccue/2018/07/24/amazon-report-cites-more-than-1-million-small-business-sellers-on-platform>

57.Ensuring customers receive the products they expect. URL: <https://www.aboutamazon.com/news/company-news/ensuring-customers-receive-the-products-they-expect>

58.27 Amazon Stats and Facts – Company Growth, User Trends, and More. URL: <https://fortunly.com/statistics/amazon-statistics>

59.Scale: The Universal Laws of Growth, Innovation, Sustainability. URL: <https://www.amazon.com/Scale-Universal-Innovation-Sustainability-Organisms/dp/1594205582>

60.Everything You Need To Know About What Amazon Is Doing In Financial Services. URL: <https://www.cbinsights.com/research/report/amazon-across-financial-services-fintech>

61.9 Ways to Make the Payment Process Easy for Online Customers. URL: <https://neilpatel.com/blog/easy-payment-process>

- 62.8 Types of Customer Payments — and What Your Business Should Accept. URL: <https://thethrivingsmallbusiness.com/customer-payment-processing-options>
- 63.The Complete Guide to Business Process Automation. URL: <https://kissflow.com/workflow/bpm/business-process-automation/reasons-why-you-automate-your-business-process>
- 64.5 benefits of using a mobile payment app. URL: <https://www.lgfcu.org/personal-finance/5-benefits-of-using-a-mobile-payment-app>
- 65.Apple Pay becomes the most used mobile payment system in the United States. URL: <https://hardwaresfera.com/en/noticias/smartphones/apple-pay-se-convierte-en-el-sistema-de-pago-con-movil-mas-usado-en-estados-unidos>
- 66.How to Politely Ask for Payment in an Email: With Templates. URL: <https://traqq.com/blog/how-to-politely-ask-for-payment-in-an-email-with-templates>
- 67.The Top 11 Online Payment Service Providers in 2021. URL: <https://www.wildapricot.com/blog/online-payment-services>
- 68.How Does PayPal Work. URL: <https://www.dummies.com/business/online-business/ebay/how-does-paypal-work>
- 69.PayPal Here Review. URL: <https://www.merchantmaverick.com/reviews/paypal-here-review>
- 70.Why You Need A PayPal Business Account If You Want To Take Payments Via PayPal. URL: <https://www.merchantmaverick.com/paypal-business-account>
- 71.Smart Payment Buttons Overview. URL: <https://developer.paypal.com/docs/checkout>
- 72.What is PayPal Working Capital. URL: <https://www.paypal.com/workingcapital/faq>
- 73.PayPal comparison: Which PayPal service is for you. URL: <https://jilt.com/blog/paypal-comparison-which-paypal-service>
- 74.4 Easy Ways To Add Money To Your PayPal Account. URL: <https://statrys.com/blog/add-money-paypal>

75.10 Best Payment Tools For Small Business in 2020. URL: <https://due.com/blog/10-best-payment-tools-for-small-business-in-2020>

76.How Has the Internet Impacted Businesses. URL: <https://smallbusiness.chron.com/internet-impacted-businesses-321.html>

77.Is the cryptocurrency Bitcoin a good idea. URL: <https://www.quora.com/Is-the-cryptocurrency-Bitcoin-a-good-idea>

78.Initial coin offerings and the cryptocurrency hype. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s12525-021-00460-9>

79.The Questions Every Entrepreneur Must Answer. URL: <https://hbr.org/1996/11/the-questions-every-entrepreneur-must-answer>

80.The Truth About Blockchain. URL: <https://hbr.org/2017/01/the-truth-about-blockchain>

81.Why is crypto so important and should I care. URL: <https://www.conyers.com/publications/view/why-is-crypto-so-important-and-should-i-care>

82.CRYPTOCURRENCY. URL: <https://www.cnbc.com/2021/05/19/bitcoin-btc-price-plunges-but-bottom-could-be-near-.html>

83.Bitcoin plunges 30% to \$30,000. URL: <https://www.oreilly.com/library/view/mastering-bitcoin/9781491902639/ch08.html>

84.How Does Bitcoin Mining Work. URL: <https://www.investopedia.com/tech/how-does-bitcoin-mining-work>

85.How Much Energy Does Bitcoin Actually Consume? URL: <https://hbr.org/2021/05/how-much-energy-does-bitcoin-actually-consume>

86.Financial reporting in the mining industry. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/mining/publications/assets/pwc-financial-reporting-in-the-mining-industry-2012.pdf>

87. Шевцова С.В., Ковальов Б.Л. Науково-методичні підходи до формування сталого способу життя. Механізм регулювання економіки. 2011. № 1. С. 230–234.

88. Економіка енергетики : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, І. М. Сотник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 378 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/45315>

89. Сотник І.М. (2016) Мотиваційні механізми дематеріалізаційних та енергоефективних змін національної економіки : монографія / за заг. ред. доктора екон. наук, проф. І. М. Сотник. – Суми : Університетська книга, 2016. – 368 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80197>

90. Экономика развития: учебное пособие / под ред. д.-ра экон. наук, проф. Л. Г. Мельника, канд. экон. наук А. Вик. Кубатко. Сумы : «Университетская книга», 2017. 352 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80184>

91. Melnyk L., Sommer H., Kubatko O., Rabe M., Fedyna S. (2020). The economic and social drivers of renewable energy development in OECD countries. Problems and Perspectives in Management, 18(4), 37-48. doi:10.21511/ppm.18(4).2020.04 <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82719>

92. Melnyk L.G., Kubatko O. (2017) The impact of green-innovations on environmental quality and energy resource consumption. International economic relations and sustainable development : monograph / edited by Dr. of Economics, Prof. O. Prokopenko, Ph.D in Economics T. Kurbatova. – RudaŚląska :Drukarnia i Studio GraficzneOmnidiumю 272 p. ISBN 978-83-61429-11-1

93. The effects of the management of natural energy resources in the European Union / V. Voronenko, B. Kovalov, D. Horobchenko, P. Hrycenko // Journal of Environmental Management and Tourism. – Craiova: ASERS Publishing, 2017. – Vol. 8, Issue Number 7(23), P. 1410-1419. Available at: <https://journals.aserspublishing.eu/jemt/article/view/1777>

94. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника. - Суми : Університетська книга, 2012. - 864 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80106>

95. Карінцева, О. І., Харченко, М. О., Пономарьова, Г. С. Підвищення ефективності бізнес-процесів на виробничому підприємстві // Механізм регулювання економіки. 2020. № 4. С. 58-69. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83754>
96. Сотник І. (2018) Підприємництво, торгівля та біржова діяльність / І. Сотник, Л. Таранюк. – К.: Універсальна книга, 2018. – 572с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/80114>
97. Мельник Л. Г., Карінцева О. І. (2021) Економіка і бізнес : підручник / за ред. Л. Г. Мельника, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2021. 316 с. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/83721>
98. Kubatko, O. V., Chortok, Y. V., Honcharenko, O. S., Nechyporenko, R. M., & Moskalenko, I. M. (2019). Studying Features of Vehicle Type Selection by Trade and Logistics Enterprise. Mechanism of economic regulation. – 2019. – №3. – С. 73–82. <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/76448>
99. Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Кубатко О. В., Сотник І. М., Завдов'єва Ю. М. Цифровізація економічних систем та людський капітал: підприємство, регіон, народне господарство // Механізм регулювання економіки. 2020. № 2. С. 9-28. DOI: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/82236>
100. Мельник, Л., Ковальов, Б. (2020). Проривні технології в економіці і бізнесі (Досвід ЄС та практика України у світлі III, IV, і V промислових революцій. Сумський державний університет, с. 180. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/79621>
101. Melnyk L. H., Derykolenko O. M., Mazin Yu. O., Matsenko O. I., Piven V. S. Modern Trends in the Development of Renewable Energy: the Experience of the EU and Leading Countries of the World // Механізм регулювання економіки. 2020. № 3. С. 117-133. <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/81810>
102. Melnyk, L., Dehtyarova, I., Kubatko, O., Karintseva, O., & Derykolenko, A. (2019). Disruptive technologies for the transition of digital

economies towards sustainability. *Economic Annals-XXI*, 179(9-10), 22-30. doi:
<https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/85476>

103. Melnyk, L., Matsenko, O., Dehtyarova, I. & Derykolenko, O. (2019).
The formation of the digital society: social and humanitarian aspects. *Digital
economy and digital society*. T. Nestorenko & M. Wierzbik-Strońska (Ed.). Katowice:
Katowice School of Technology.
[in Ukrainian]. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/74570>