

ПОРІВНЯННЯ ЕКОСИСТЕМНОГО ПІДХОДУ ТА ТРАДИЦІЙНИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Порівняння традиційних бізнес-моделей та екосистемного підходу є важливою темою сучасної економічної науки. Традиційні бізнес-моделі базуються на лінійній логіці створення вартості. У такій моделі компанія виробляє продукт або послугу та продає її споживачеві. Основний акцент робиться на внутрішніх ресурсах і процесах. Контроль над ланцюгом створення вартості є ключовим елементом. Компанії прагнуть максимізувати прибуток через оптимізацію витрат. Взаємодія з іншими учасниками ринку зазвичай обмежена контрактними відносинами. У традиційній моделі конкуренція відіграє центральну роль. Підприємства змагаються за частку ринку та споживачів. Інновації часто розвиваються всередині компанії. Такий підхід має свої переваги, зокрема передбачуваність і стабільність. Проте він може бути менш гнучким у швидкозмінному середовищі.

На відміну від цього, екосистемний підхід базується на мережевій взаємодії. У бізнес-екосистемі різні учасники співпрацюють для створення спільної цінності. Це можуть бути компанії, стартапи, постачальники та споживачі. Важливу роль відіграють цифрові платформи, такі як Amazon або Apple. Вони об'єднують різних учасників у єдину систему. Наприклад, у сфері роздрібної торгівлі традиційний магазин працює як окремий продавець, тоді як Amazon формує цілу мережу продавців, покупців і сервісів. У галузі мобільних технологій класичні виробники лише продають пристрої, тоді як Apple створює комплексну екосистему з додатками та сервісами. У екосистемі конкуренція поєднується зі співпрацею. Компанії можуть одночасно бути партнерами і конкурентами. Такий феномен називається коопетицією.

Екосистемний підхід сприяє швидшому впровадженню інновацій. Нові ідеї можуть виникати в будь-якому елементі системи. Це підвищує динамічність розвитку бізнесу. Крім того, екосистеми забезпечують більшу гнучкість. Вони здатні швидко адаптуватися до змін ринку. Яскравим прикладом є сфера транспорту, де традиційні служби таксі володіють власними автомобілями, тоді як Uber об'єднує водіїв і пасажирів через платформу. Подібні зміни спостерігаються і у фінансовій сфері, де класичні банки конкурують з цифровими екосистемами, такими як PayPal або Revolut.

Важливим є також доступ до зовнішніх ресурсів. Компанії не обмежуються лише власними можливостями. Це відкриває нові перспективи для зростання. У сфері медіа традиційне телебачення поступається

екосистемним платформам, таким як Netflix, які поєднують контент і технології. В автомобільній галузі також відбуваються трансформації, де поряд із класичними виробниками з'являються екосистемні компанії, такі як Tesla.

У сфері освіти традиційні університети доповнюються глобальними платформами, такими як Coursera. У туризмі класичні турагентства конкурують із платформами, як-от Booking.com, що об'єднують клієнтів і постачальників послуг.

Водночас екосистемний підхід має і свої виклики. Управління складною мережею учасників є непростим завданням. Потрібно забезпечити баланс інтересів усіх сторін. Також виникають питання розподілу прибутків. Залежність від платформи може створювати ризики для учасників. Наприклад, зміни правил можуть впливати на весь бізнес. У традиційній моделі такі ризики є менш вираженими. Проте вона поступається екосистемам у швидкості розвитку. Сучасна економіка дедалі більше орієнтується на екосистемний підхід. Це пов'язано з розвитком цифрових технологій.

Бізнес-екосистеми стають основою інноваційної економіки. Вони формують нові правила конкуренції. У майбутньому їх значення лише зростатиме. Однак традиційні моделі не зникнуть повністю. Вони продовжуватимуть існувати в окремих галузях. Оптимальним є поєднання обох підходів. Це дозволяє використовувати переваги кожного з них. Отже, порівняння цих моделей демонструє трансформацію сучасного бізнесу. Екосистемний підхід відкриває нові можливості для розвитку. Він змінює уявлення про створення вартості. Традиційні моделі залишаються важливими, але поступово еволюціонують.

В Україні бізнес-екосистеми лише формуються, але вже демонструють значний потенціал розвитку. Особливо активно екосистемний підхід впроваджується у сфері ІТ, фінтеху та електронної комерції. Українські компанії все частіше переходять від ізольованих моделей до співпраці з партнерами та платформами. Водночас традиційні бізнес-моделі залишаються домінуючими у промисловості та аграрному секторі. Подальший розвиток бізнес-екосистем в Україні залежатиме від цифровізації, інновацій та інтеграції у світову економіку.

Отже, порівняння традиційних бізнес-моделей та екосистемного підходу показує глибоку трансформацію сучасної економіки. Екосистеми забезпечують більшу гнучкість, інноваційність та швидкість розвитку порівняно з класичними моделями. Водночас традиційні підходи залишаються актуальними завдяки своїй стабільності та передбачуваності. Найбільш ефективним є поєднання обох підходів залежно від умов ринку та

цілей компанії. У майбутньому саме екосистемний підхід відіграватиме ключову роль у формуванні конкурентних переваг бізнесу.