

Пилипенко О. С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Донбаського державного педагогічного університету

Pilipenko O. S.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Chair of Management
Donbas State Pedagogical University

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ НОВИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

PROVIDING DEVELOPMENT OF INNOVATIVE POTENTIAL OF NATIONAL ENTERPRISES ON THE BASIS OF USING NEW BUSINESS-MODELS

Анотація. У статті автором розглянуто сутність та складові інноваційного потенціалу підприємств, а також особливості оцінки рівня інноваційного потенціалу на основі використання ресурсного та процесно-структурованого методологічних підходів. Розкрито механізми використання технології бізнес-моделювання в умовах вітчизняного бізнесу. Обґрунтовано роль бізнес-моделей як сучасних прогресивних інструментів реалізації стратегії підприємства в ринкових умовах.

Ключові слова: інновації, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, бізнес-модель, бізнес-ресурси, технології бізнес-моделювання, стратегічні зміни, ключові компетенції.

Вступ та постановка проблеми. У ХХІ столітті базою динамічного економічного зростання, розподілу країн за ступенем впливу на світові економічні процеси є рівень розвитку науково-технічної сфери. Вирішальну роль у цьому процесі відіграють якість і ступінь реалізації інноваційного потенціалу підприємства. Загалом під інноваційним потенціалом підприємства розуміють ступінь його готовності до реалізації програми інноваційних стратегічних змін. Вважається, що інноваційна діяльність пов'язана лише з кардинальною зміною технології виробництва будь-якої складної продукції. Проте нині все більш поширеним стає інше розуміння інновацій, що включає не тільки технічні інновації, але й нові ринки і джерела постачання, нові поєднання ресурсів, фінансові та організаційні перетворення, які базуються на знаннях. Глобальна стратегія соціально-економічного прогресу, заснованого на знаннях, потребує нової якості інновацій на основі інтеграції інтелектуальної праці та капіталу в процесі науково-інноваційного розвитку. Такі інновації дають змогу швидко забезпечити доходи, підвищити фінансову стійкість. Але у практиці українських підприємств інноваційні система та інфраструктура, що їх обслуговує, тільки починають формуватися. Відповідно, зростає актуальність досліджень щодо об'єктивного вивчення інноваційного потенціалу підприємства за новими методиками, що зумовлюють необхідність розробки відповідних методичних підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжними і вітчизняними вченими за цією проблемою опубліковано чимало робіт. Так, розгляду проблем, що пов'язані з управлінням інноваціями та інвестиціями, присвячені праці зарубіжних економістів, а саме роботи М. Блауга, Р. Брейлі, Ю. Бриггема, Е. Долана, П. Друкера, Ф. Котлера, Г. Фостера та інших. У працях О. Амоші, Л. Антонюк, І. Балабанова, А. Воронкова, Д. Ільєнкової, М. Йохни, І. Капінос, П. Кишені, В. Ковалева, А. Коваль, Н. Ревуцької, А. Черепа, М. Чумаченка, І. Яненкової та інших вчених досліджено питання розробки, освоєння та впровадження нововведень, розвитку інноваційних систем.

Водночас деякі питання щодо розробки методів оцінки та вибору показників ефективності інновацій, інноваційного потенціалу та моделювання процесів розроблення інноваційних програм в умовах обмежених ресурсів досліджені недостатньо.

Метою роботи є висвітлення питання щодо забезпечення розвитку інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств на основі використання нових бізнес-моделей.

Результати дослідження. Інновація – це важливий елемент виробничих відносин в стабільній інноваційній економіці. Суттєвою перешкодою для здійснення інноваційної діяльності для вітчизняних підприємств є те, що вона часто пов'язана з необхідністю вкладати значні фінансові ресурси, що виводить на певний час з обігу частини наявних ресурсів компанії протягом значного періоду часу. Витрачені зусилля і ресурси спрямовані на пошук шляхів виживання в конкурентному середовищі за рахунок створення конкурентної переваги [1].

За умови, коли ринок змінюється, підприємство стикається з необхідністю розробки та впровадження нової бізнес-моделі. Моделі розвитку та розширення бізнесу можуть мати пряму та зворотну інтеграцію. Компанії свідомо та цілеспрямовано рухаються до нової операційної моделі і ніколи не повертаються до старого зразка чи шаблону.

Бізнес-модель є сучасним прогресивним інструментом реалізації стратегії підприємства в умовах динамічного та непередбачуваного ринкового середовища. Використання технології бізнес-моделювання в умовах вітчизняного бізнесу є сьогодні перспективним аспектом наукових досліджень та практичної апробації [6].

Одними з найістотніших чинників ефективної конкуренції підприємства є його здатність і результативність впровадження інновацій. Враховуючи вплив і способи створення конкурентної переваги, вважаємо важливим виділити два головні види інновацій.

1) Приростові інновації. Це інновації з характером удосконалення продуктів і технологій. Вводяться найчастіше систематично, уможливаючи поступове зрос-

тання чи також підтримування конкурентоспроможності. Їх можна трактувати як чинник, який послідовно, лінійно впливає на зростання конкурентоспроможності.

2) Радикальні інновації. Цей вид інновацій створює не тільки нові технології і продукти, але й нові концепції бізнесу. Їхній стрибкоподібний, загалом революційний характер викликає те, що вони забезпечують часто порівняно тривалу конкурентну перевагу, створюючи нові умови конкуренції [2].

Як пристосові, так і радикальні інновації впливають на три важливі сфери, вирішальні для умов конкуренції і конкурентоспроможності. Це такі сфери, як:

- економіка і сектори, що її утворюють;
- підприємства і реалізовані ними бізнес-діяльності;
- продукти і процеси.

Для того щоб впровадити ту чи іншу інновацію (виробничу, маркетингову, організаційну), підприємство має володіти відповідними можливостями на кожному етапі інноваційного циклу, тобто від НДДКР до впровадження інноваційного товару на ринок. Ці можливості становлять основну частину інноваційного потенціалу підприємства [5].

Весь інноваційний потенціал підприємства має певні складові. Оцінити потенціал можна за спроможністю (готовністю та достатністю) системи для здійснення інноваційної діяльності. За умов використання ресурсного методологічного підходу рівень інноваційного потенціалу може бути визначений за допомогою певних параметрів:

- матеріально-технічні складові (технологія, устаткування, матеріали, сировина, інформаційно-комунікаційні засоби);
- фінансово-економічні (ресурси, що забезпечують інноваційну діяльність у рамках довгострокової перспективи, виконання програм та проектів, витрати на НДДКР, наявність венчурного капіталу і можливість створення венчурних малих підприємств у складі компанії);
- ринково-ситуаційні складові (споживчі та технічні характеристики товару/послуги, товари-аналоги конкурентів, швидкість фізичного та морального старіння);
- кваліфікаційно-якісні складові (рівень кваліфікації, освіти, стаж спеціалістів і робітників);
- структурно-функціональні (культура менеджменту, організаційна побудова, ефективні методи управління нововведеннями з позиції виходу кінцевого наукоємного матеріального (інтелектуального) продукту).

Якщо розглядати структуру інноваційного потенціалу підприємства з іншої точки зору, то можна сказати, що інноваційний потенціал підприємства включає такі основні складові (елементи), як фінансова, матеріально-технічна, інформаційна, кадрова, організаційна, комунікаційна.

Цей підхід до розуміння структури інноваційного потенціалу підприємства можна використовувати в рамках реалізації процесно-структурованого підходу. Він враховує, що формування інноваційного потенціалу підприємства відбувається під впливом не лише внутрішніх, але й зовнішніх чинників. Інноваційні бізнес-моделі – це інтегруюча інновація, яка об'єднує інноваційні процеси (технологій), продуктів і способів ведення бізнесу [4].

Бізнес-модель – це метод стійкого ведення бізнесу. Величезну роль у побудові сучасних моделей бізнесу відіграють інновації. Сучасна бізнес-модель є такою конструкцією, що трансформує інноваційні технології в економічні вигоди для підприємства та високу споживчу цінність для клієнтів [7].

Інноваційною концепцією ведення бізнесу можна вважати використання радикальних інновацій, які відкрива-

ють цілком нові можливості на ринку. Технологія побудови інноваційної моделі бізнесу досягається завдяки детальному розробленню та плануванню таких ключових елементів, як:

- пропозиція цінності для споживача;
- ланцюг створення цінності;
- модель створення продукту;
- ключові ресурси, бізнес-процеси, компетенції, необхідні для забезпечення прибутковості пропозиції цінності для споживача.

Зміні традиційних і появи інноваційних моделей бізнесу особливо сприяє розвиток Інтернету. Інтернет дає змогу компаніям формувати свою конкурентну стратегію на базі системи партнерства зі споживачами, вести з ними діалог, обговорювати нові товари і послуги тощо.

Розвиток галузевих бізнес-систем сприяє прагненню провідних компаній в усьому світі до зміни наявних бізнес-моделей та появи гібридних конкурентних стратегій.

Гібридні конкурентні стратегії зорієнтовані на споживача і ґрунтуються на уникненні чи зміні форми конкуренції, що приводить до розширення меж ринку. Вони висувають на перше місце процес формування унікальної цінності товару для споживача як основного фактору успіху пропозиції підприємства на ринку [5].

Загалом бізнес-модель описує, як компанія позиціонує себе в ланцюзі створення цінності у межах своєї галузі та яку модель створення прибутку та генерування доходу вона обрала.

В динамічних умовах зовнішнього ринку поточна бізнес-модель фірми постійно є об'єктом атак з боку нових бізнес-моделей конкурентів. Тому все більш очевидним стає той факт, що тривалість життєвого циклу бізнес-моделі скорочується. Підприємство повинно безперервно контролювати стратегічні точки змін у галузі та оновлювати свою бізнес-модель для забезпечення стійкого та ефективного розвитку.

Підприємствам необхідно застосовувати венчурну ринкову технологію ведення бізнесу (концепцію «інтелектуального лідерства»).

У бізнес-моделі повинні гармонійно пов'язуватись такі основні компоненти, як пропозиція споживчої цінності, модель отримання доходів і прибутку, стратегія розвитку бізнесу.

Економічна сутність бізнес-моделі виявляється через такі її функції:

- дослідження пріоритетів споживачів для визначення перспективного рівня споживчої цінності продуктів (послуг);
- визначення ринкового сегменту, тобто споживачів, для яких створена і на які націлена інноваційна технологія створення споживчої цінності;
- формулювання стратегії, визначення ключових компетенцій, стратегічних ресурсів і конкурентних переваг, якими володіє компанія;
- дослідження ланцюга створення цінності;
- оцінка структури вартості і моделі генерування доходу та прибутку від розміщення пропозиції продуктів і послуг з інноваційною споживчою цінністю [6].

Виявлення сутності та складових інноваційного потенціалу підприємства є основою для формування цілей управління інноваційним потенціалом для забезпечення ефективного динамічного інноваційного розвитку підприємства, яке відображається в підвищенні його ринкової вартості, за будь-яких змін зовнішнього середовища, відповідно, задачі повинні формулюватись з урахуванням зміни базових параметрів інноваційного потенціалу [3].

Підсистема діагностики в системі управління інноваційним потенціалом підприємства – це комплексний попередній синтетичний висновок про стан фактичного та перспективного інноваційного потенціалу підприємства, який досліджується на основі різної аналітичної інформації, її синтезу та зіставлення. Без якісної проведеної діагностики інноваційного потенціалу підприємства неможливо прийняти обґрунтоване та ефективне рішення, не можна планувати систему управління.

Підсистема планування інноваційного потенціалу підприємства складається зі стратегічного, тактичного та оперативного планування оптимальної системи формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства.

Підсистема мотивації персоналу в системі управління інноваційним потенціалом підприємства повинна спонукати до підвищення ефективності формування, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу підприємства та бути за певними центрами відповідальності та на індивідуальному рівні.

Підсистема організації (забезпечення) спрямована на організацію обслуговування процесу оптимального створення, реалізації та розвитку інноваційного потенціалу. Це найголовніша підсистема, метою якої є формування керуваної та керуючої системи. Ця підсистема вирішує питання

кінцевої оптимальної структури інноваційного потенціалу, а також упорядкування й регламентації дій виконавців.

Підсистема моніторингу та контролю носить всеосяжний характер і прямо або побічно пов'язана з усіма підсистемами менеджменту.

Отже, розроблена система управління інноваційним потенціалом підприємства поєднує різноманітні функціональні підсистеми та підпадає під вплив внутрішніх та зовнішніх чинників, що обумовлює зв'язки всередині системи, впливає на її властивості та визначає необхідну глибину зміни системи з метою забезпечення ефективного менеджменту інноваційного потенціалу.

Висновки. Тільки представлення інноваційного потенціалу у вигляді системи дає змогу поглиблено виявити його сутність, структуру, а також взаємодію і взаємозумовленість структурних елементів, що сприяє підвищенню ефективності управління інноваційним потенціалом для задоволення зростаючих потреб ринку.

Посилення системних глобалізаційних процесів на регіональному, національному та світовому рівнях, що розгортається на тлі радикальних інноваційних перетворень у всіх галузях економіки та суспільного життя, зміни технологічних укладів, переходу до постіндустріального суспільства, супроводжується загостренням міжнародної конкуренції та формування нових моделей бізнесу.

Список використаних джерел:

1. Інновації: теорія, механізми розробки та комерціалізації : [монографія] / [Л. Антонюк, А. Поручник, В. Савчук]. – К. : КНЕУ, 2010. – 394 с.
2. Блауг М. Управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід : [монографія] / М. Блауг, М. Гаман. – К. : Вікторія, 2011. – 312 с.
3. Йохна М. Економіка і організація інноваційної діяльності : [навч. посіб.] / М. Йохна, В. Стадник. – К. : Академія, 2011. – 400 с.
4. Інвестиційно-інноваційні чинники формування розвитку й управління конкурентоспроможним потенціалом підприємства : [монографія] / [Д. Солоха, В. Морева, С. Чирков, В. Козлова, О. Белякова]. – Донецьк : СПД Дмитренко Л.Р., 2010. – 400 с.
5. Кишена П. Структура інноваційного потенціалу системи управління / П. Кишена [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/htb/13344/1/61_kishenJa_131-133_69.pdf.
6. Ревуцька Н. Теоретичні аспекти формування бізнес-моделі підприємства / Н. Ревуцька // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – Вип. 6 (13). – С. 232–235.
7. Яненко І. Організаційно-управлінські ресурси інноваційного розвитку економіки: методологія та практика : [монографія] / І. Яненко. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ імені Петра Могили, 2012. – 59 с.

Анотація. В статті автором розглянуті сутність і складові інноваційного потенціалу підприємств, а також особливості оцінки рівня інноваційного потенціалу на основі використання ресурсного і процесно-структурованого методологічних підходів. Розкриті механізми використання технологій бізнес-моделювання в умовах вітчизняного бізнесу. Обґрунтовано роль бізнес-моделей як сучасних прогресивних інструментів реалізації підприємства в ринкових умовах.

Ключевые слова: інновації, інноваційний потенціал, бізнес-модель, бізнес-ресурси, технології бізнес-моделювання, стратегічні зміни, ключові компетенції.

Summary. In the article the author analyzes the essence, the components of the innovative potential, the peculiarities of the evaluation of the level of the innovative potential on the basis of using the resource and process-structuring methodological approaches. The mechanisms of using the business-modelling in terms of national business are uncovered. It is grounded the role of the business-models as a modern progressive instrument of realization of the strategy of the enterprise under the market conditions.

Key words: innovations, innovative potential, innovative development, business-model, business-resources, technologies of business-modelling, strategic changes, key competences.