ФОРМУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ СПРИЯННЯ ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

КУЦИК Валентина Ісідорівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Львівської комерційної академії

КЛІПКОВА Оксана Ігорівна - аспірант кафедри економічної теорії Львівської комерційної академії

УДК ***330.341***

В статье отражены основные виды бизнес-моделей, критерии их формирования и факторы влияния. Указано особенности выбора бизнес-моделей для инновационного развития хозяйственных систем. Отмечено, что наиболее эффективной формой содействия инновационному развитию является инновационное партнерство между академическим, предпринимательским и научным секторами национальной экономики. Вывод об эффективности бизнес-модели инновационного партнерства сделано на основе статистических данных отечественных и зарубежных агентств.

Постановка проблеми

Нині пріоритетним напрямом наукових досліджень стає аналіз комерціалізації креативних ідей у господарських системах з урахуванням динамічної компоненти. Тож у ході формування комплексної методики насамперед слід розглянути, вивчити і врахувати всі значимі групи факторів, які дають змогу кількісно описувати й оцінювати інноваційну діяльність не лише в статиці, а й у динаміці. Позитивна тенденція інноваційних капіталовкладень минулих років при екстраполяції вказує на зростання показників, але економічна криза, зумовлена економічною та політичною нестабільністю 2014 – 2015 рр. зумовлює переломну ситуацію у сфері капіталовкладень та інвестиційного клімату.

Ця стаття присвячена обговоренню джерел формування та видів бізнес-моделі особливо інноваційного спрямування господарських систем та вивченню їх потенційного впливу на зростання конкурентоспроможність організації.

Стан дослідження

Проблеми аналізу бізнес-моделей інноваційного розвитку промислових підприємств і механізми інноваційного розвитку порушували українські науковці у своїх роботах: Л. Антонюк, А. Порочник, І. Літовченко, А. Перелещин, О. Кузьмін, але за сучасних умов не існує єдиного підходу до визначення ефективної бізнес-моделі інноваційного розвитку господарських систем.

Метою статті є дослідження процесів вибору та формування бізнес моделей з метою сприяння інноваційному розвитку в господарських системах національної економіки.

Виклад основного матеріалу

Інновації, пов'язані з використанням зовнішнього ринку послуг, стають більш реалістичними, оскільки зросте зрілість взаємовідносин між постачальниками та клієнтами та їх здатності і готовності вийти за рамки функціонування традиційних господарських систем у національній економіці. Вони здійснюють розподіл ризику та формування переваг таким чином, що стимулюють інновації та забезпечують співпрацю та високу ефективність для досягнення спільних цілей.

Чим більше значення інновацій, тим більше шансів на успіх у бізнесі. Нові інноваційні бізнес-моделі можуть забезпечити дизайн нових продуктів або послуг, які стали відповіддю на незадоволені потреби, або можуть включати в себе нові, раніше не використовувані методи просування та збуту продуктів або послуг.

Як приклад, інноваційні бізнес-моделі господарських систем можуть бути засновані на:

• поєднанні декількох уже відомих технологій з абсолютно новою, революційною, створеною з нуля;

• пропозиції споживчих продуктів, що містять модифіковані елементи;

• пропозиції споживчих товарів, що виготовлені з нових матеріалів чи мають нову форму;

• поєднанні традиційної технології виготовлення із новітніми методами виробництва;

• формуванні завдань, для вирішення яких не існує готових рішень, які будуть революційними в обраному масштабі дослідження;

• підборі можливостей використання коштів громад, держави, навчальних закладів, міжнародних організацій та фондів, інших суспільних ініціатив з приводу втілення ідей у галузях пріоритетних для вирішення суспільних проблем.

Це призводить до реалізації послідовних інноваційних рішень, представляючи попит ідеї. Інноваційна бізнес-модель господарської системи може також включати в себе розробку нових потреб, що в даний час є природним наслідком прийняття нестандартних ініціатив.

На етапі побудови бізнес моделі інноваційних центрів формуванню успіху сприятимуть такі фактори:

• бізнес-підтримка ідей, які не присутні в сучасній організації бізнесу. Такі ідеї матимуть революційний характер і при вдалій реалізації принесуть надприбутки;

• використання стратегічних ресурсів та формування навичок реалізації нових рішень;

• визначення елементів моделі, що сприятимуть зростанню ефективності діяльності локальних, регіональних та проміжних господарських систем та університетів;

• систематичне здійснення моніторингу реалізації ідеї [1].

Якщо обрана бізнес – модель не забезпечить достатнього рівня очікуваного прибутку або не дає клієнтам те, що їм потрібно, то може замінити кілька окремих складових і реалізувати модифікований варіант. Наприклад, якщо модель сітьового маркетингу, що використовується компанією «Avon» для своєї діяльності, є ефективною в зазначеній діяльності, то для іншого бізнесу, причому також, повязаному з продажем інших товарів: підгузників, книг…– може виявитись непридатною. Таким чином, рішення про зміну моделі для бізнесу не слід приймати швидко без підготовки, принаймні в загальних рисах бізнес-плану.

Іноді компанії намагаються інтуїтивно, крок за кроком, методом спроб і помилок виявити для себе найкращий варіант бізнес-моделі. При виході на нові ринки вони досліджують нові канали збуту, можливості зміни пропозиції та цінової політики. Часто великі корпорації є менш схильними до ризику і відмовляються від ідеї більш радикальних змінх, очікуючи, поки їх реалізує інша фірма.

Бізнес-моделі можуть бути класифіковані з урахуванням таких критеріїв, як: вид діяльності, цільова група (моделі: B&B – бізнес для бізнесу, B&C – бізнес для клієнта, C&C – споживач до споживача). В умовах змінного середовища нова бізнес-модель буде орієнтована на задоволення потреб клієнтів, новою конфігурацією продуктів, послуг та інформації, на створення нових мереж та партнерських звязків [2. с. 220].

Бізнес-моделі партнерських відносин у створенні спільних підприємств набувають форм:

· Спільних підприємств;

· Стратегічних альянсів;

· Консорціумів;

· Підрядних-клієнт відносин;

· Поєднання в новій корпорації;

· Мережі компанії, для спільного виробництва;

· Служб розповсюдження;

· Укладання договорів та угод про спільну співпрацю;

· Реалізації авторських прав або ліцензійних договорів купівлі;

· Аутсорсинг.

Бізнес-моделі, засновані на сучасних інформаційних та комунікаційних технологіях, встановлюють інтеграцію в рамках функціонуючої мережі. Все більша і більша увага приділяється формуванню мережевих звязків, що дозволяють співпрацю між декількома компаніями. Стійкі бізнес-моделі формуються з метою побудови довгострокової цілісності підприємств з урахуванням їх соціальної відповідальності [3].

Однією з найкращих форм участі у міжнародному ринку інтелектуальної власності є стратегії міжнародного управління, що характеризується дуже високою динамікою рентабельності.

Стратегії міжнародного менеджменту інтелектуальної власності на базі власної інноваційної діяльності покладаються на творче використання концепції збутового ланцюга і зосереджують увагу на заходах, що генерують найбільшу додану вартість та відкидають ті варіанти, що не пов'язані з досягненням максимально високих прибутків.

Цей підхід передбачає, що компанія (або комерційно орієнтований дослідницький підрозділ) розробляє, наприклад, корисні моделі, технології, продукти та послуги, які потім розповсюдили через політику ліцензування і поширення рішень, розроблені з використанням версії випробування, обмежений час або з обмеженою функціональністю [4].

Ця концепція заснована на прийнятті в припущення, що частина вартості інтелектуальної власності може бути створена безпосередньо ініціатором, що, як правило, виступає в якості організатора в процесі створення, поширення та захисту прав інтелектуальної власності.

На користь створення форм інноваційного партнерства свідчать статистичні дані вітчизняних та закордонних організацій та проведені ними дослідження.

За даними дослідницької групи Світового економічного форуму, проведеного в м. Давос, був розрахований спеціальний індикатор «Дослідницьке співробітництво

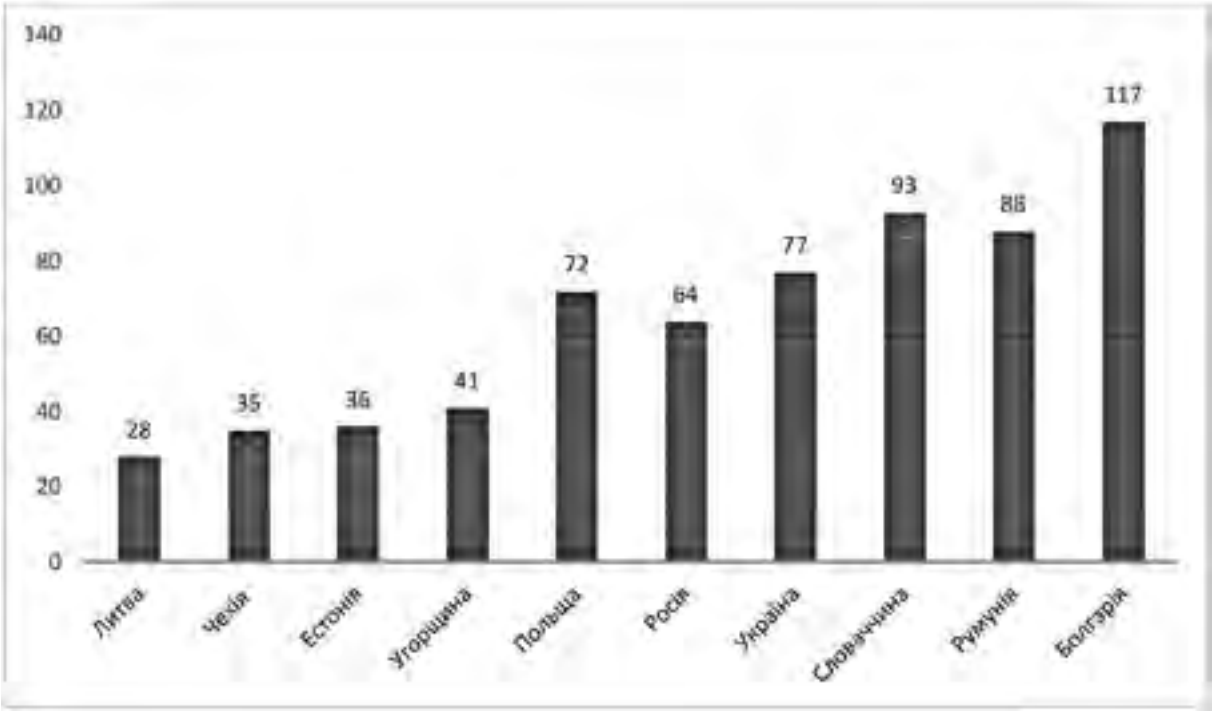

Рис. 1. Величина індикаторів співробітництва університетів та бізнес-структур за даними досліджень групи Світового економічного форуму в м. Давос (Швейцарія) за 2013-2014 рр. [5].

університетів з промисловістю» для країн, що скеровують свої зусилля в інноваційний шлях розвитку економічних систем. Рейтинг України у порівнянні з деякими країнами Центральної та Східної Європи свідчить про достатньо високий рівень співпраці промислових підприємств з університетами, особливо в галузі впровадження технологічних інновацій та підготовки фахівців для промислових господарських систем. Тобто є всі можливості розвинути таке партнерство особливо в галузі комерціалізації, яка, на жаль, є найскладнішою фазою інноваційного процесу для всіх господарських систем (рис 1.).

Вивчення динаміки підприємницького сектора та сектора вищої освіти, в аспекті здійснення наукової та науково-технічної діяльності за 2010 – 2014 рр. дозволяє зробити висновок, що перевага підприємницького сектора очевидна, хоча спостерігається зменшення його активності (рис 2).

Щодо фінансування, сектор вищої освіти у 2014 році у переважній більшості фінансувався за рахунок державного бюджету 67,3% та 22 % становлять кошти замовників України, а у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств близько 66,3% займають власні кошти, і лише 11,2 % кошти державного бюджету у світлі виконання державних замовлень. Такий розподіл джерел фінансування розводить у різні площини сектор вищої освіти та підприємства та зменшує ймовірності комерціалізації ідей перших.

Зупиняючись лише на перевагах нових форм інноваційного партнерства, можна втратити деякий аспект орієнтації в комерційно – науковому просторі, тому варто враховувати деякі застереження, що сформовані особливостями діяльності господарських систем. А саме:

- високий рівень витрат. Затрати на проведення досліджень та комерціалізації ідей можуть призвести до виникнення високого рівня витрат, які із високим рівнем ризику, що, безсумнівно, супроводжує інноваційний процес, можуть позбавити суб'єкти господарювання бажання формувати в своїй структурі такий підрозділ;

- відсутність достатньої кількості фахівців, менеджерів, які б могли охопити весь процес діяльності, та налагодити ефективну співпрацю з академічними навчальними закладами. Такий недолік можна підтверди-

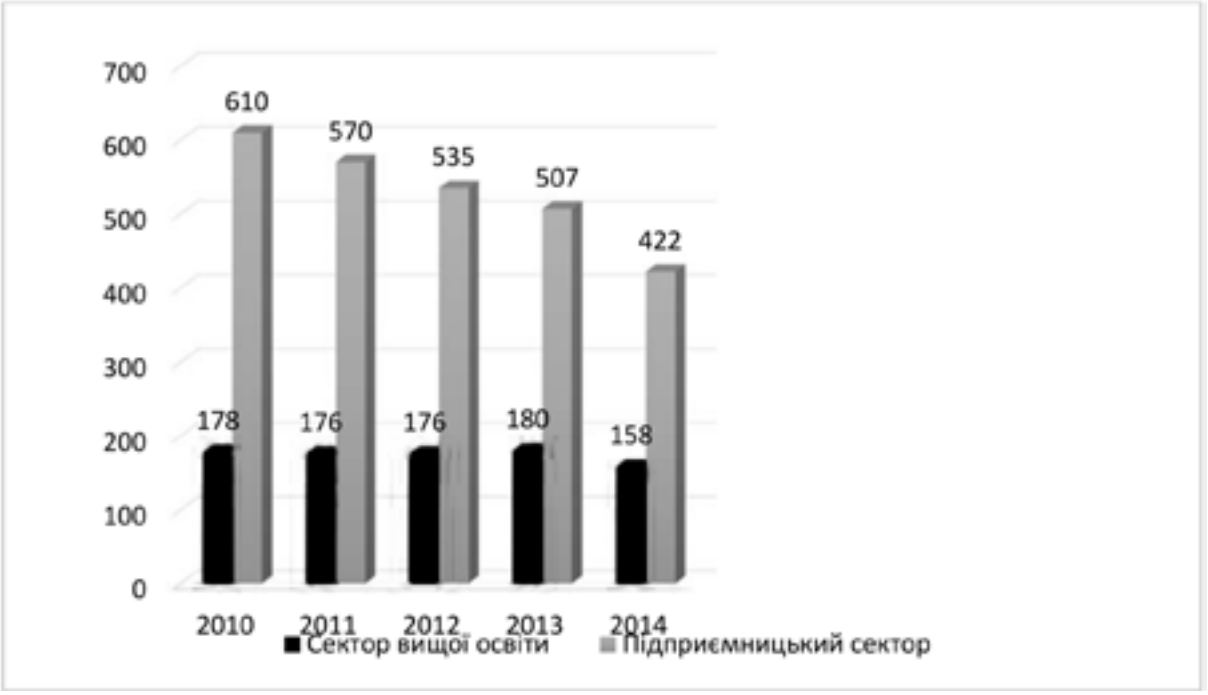

Рис 2. Розподіл організацій підприємницького сектора та сектора вищої освіти, що здійснювали наукову та науково-технічну діяльність у межах національної господарської системи України [6].

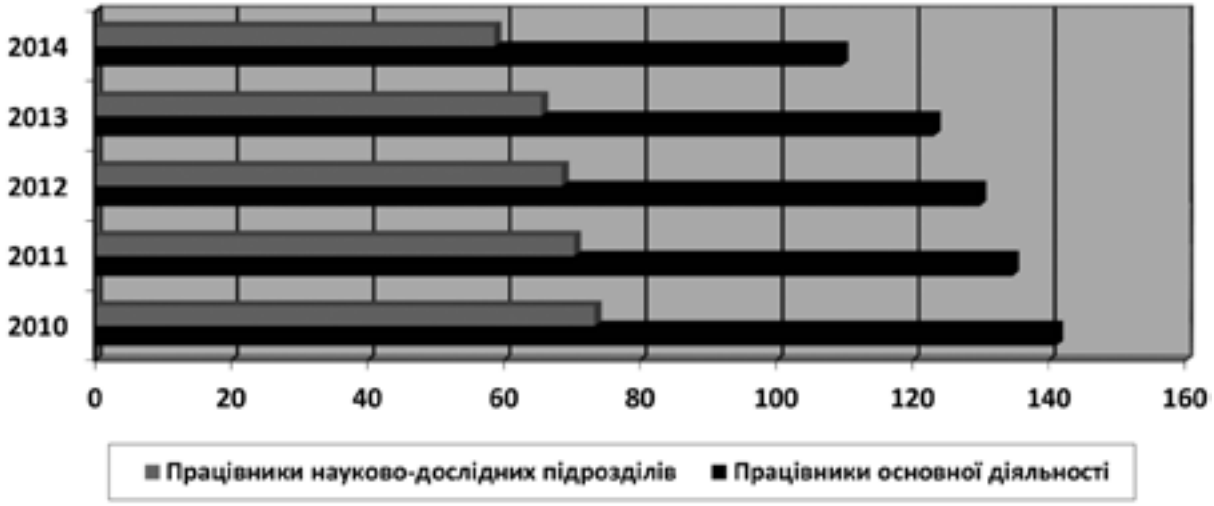

Рис 3. Динаміка працівників основної діяльності та науково-дослідних підрозділів організацій [6,7].

ти аналізом кадрового потенціалу, що бере участь в інноваційній діяльності. Аналізуючи дані за останні 5 років, можна зробити висновок, що ситуація невтішна. Станом на 2014 рік чисельність працівників, що здійснювали наукову та науково-технічну діяльність у порівнянні з 2013 роком скоротилась на 11%, а порівняно з 2010 роком на 22,3% (рис. 3).

- недостатнє зовнішнє фінансування. Хоча Україна регламентує у своїй діяльності беззаперечну підтримку інноваційного напряму розвитку, структурні перетворення, недостатня підтримка інноваційних проектів та економічні збурення призводять до небажання вкладати в комерціалізацію креативних ідей як державних, так і недержавних установ. При цьому країна сповільнює свої темпи науково – технічного прогресу та сприяє переливу інноваційного капіталу за кордон.

- високі витрати на захист знань;

- відсутність інтересу підприємців до роботи вчених та надмірна орієнтація останніх на проведенні фундаментальних досліджень.

Висновки

Опираючись на дослідження статистичної інформації наукової та науково-технічної діяльності в Україні, темпів та обсягів та джерел фінансування інноваційної діяльності різних секторів народного господарства та на дослідження індикаторів співробітництва університетів та бізнес-структур, можна зробити висновок, що Україна має позитивну динаміку у цьому напрямі і всі можливості для створення нових організаційних структур з метою забезпечення ефективності інноваційного розвитку господарських систем різних рівнів та конкурентоспроможності національної економіки в Україні.

Література

1. Kulawczuk P. Konstruowanie modeli biznesowych współpracy nauki i biznesu w realizacji działalności badawczo-rozwojowej / P. Kulawczuk P.(red.) // Budowa współpracy nauki z biznesem, Instytut Badań nad Demokracją i Przedsiębiorstwem Prywatnym, Warszawa. – 2010. – S. 43 – 61.

2. Duczkowska-Piasecka M., Poniatowska-Jaksch M., Duczkowska-Małysz K., (red.), 2013, Model biznesu. Nowe myślenie strategiczne, Difin, Warszawa. – 2013. – S. 220.

3. Jabłoński A., 2013, Modele zrównoważonego biznesu w budowie długoterminowej wartości przedsiębiorstw z uwzględnieniem ich społecznej odpowiedzialności, Difin, Warszawa. – 2013. – 440 s.

4. Сімсон О.Е. Партнерство між державними науковими установами і підприємствами приватного сектору в процесі комерціалізації результатів досліджень і розробок. // Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки: зб.

АНОТАЦІЯ

В статті висвітлено основні види бізнес-моделей, критерії їх формування та фактори впливу. Вказано особливості вибору бізнес-моделей для інноваційного розвитку господарських систем. Зазначено, що найефективнішою формою сприяння інноваційному розвитку є інноваційне партнерство між академічним, підприємницьким та науковим секторами національної економіки. Висновок про ефективність бізнес-моделі інноваційного партнерства зроблено на основі статистичних даних вітчизняних та закордонних агентств.

наук. статей по матеріалам доповідей на V Міжнародній науково-практичній конференції – К., Інститут інтелектуальної власності Національного університету «Одеська юридична академія» в м. Києві, 2013. –- С. 261 – 267.

5. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Geneva, Switzerland. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/

6. Державна служба статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/

SUMMARY

In the article the main types of business models, criteria for their formation and influencing factors. These features choice of business models for innovative development of economic systems. Indicated that the most effective form of promotion of innovation is an innovative partnership between the academic, business and scientific sectors of the national economy. The conclusion about the effectiveness of the business model innovation partnership made on the basi of statistical data of domestic and foreign agencies.

7. Румпф Г. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України. – Том 1. – Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – Г. Румпф, Дж. Строгілопулос, І. Єворопорівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» / Г. Румпф, Дж. Строгілопулос, І. Єгоров. – К.: Фенікс, 2011. – 214 с.