

ПЕРЕДУМОВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ВІДКРИТИХ ІННОВАЦІЙ У ПІДПРИЄМНИЦЬКОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Лазаренко Ю.О.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

У статті обґрунтовано доцільність поширення моделі відкритих інновацій з метою інтенсифікації інноваційних процесів у підприємницькому секторі України. На основі даних статистичного обстеження інноваційної активності за методологією європейської програми CIS 10 (Community Innovation Survey) здійснено аналіз узагальнюючих показників інтеграційної взаємодії суб'єктів вітчизняного бізнесу. За результатами досліджень окреслено проблемні аспекти практичного запровадження відкритих інновацій в Україні.

Ключові слова: інновація, інноваційна діяльність, інноваційна співпраця, відкриті інновації, кооперенція.

Постановка проблеми. Як свідчить огляд трансформації моделей інноваційного розвитку, упродовж значного періоду часу домінувала теза про те, що успішні інновації потребують контролю – за рахунок інвестицій у власні дослідження і розробки потужні корпорації були спроможні самостійно генерувати та розвивати більше результативних ідей, ніж фірми-конкуренти. Саме такий підхід до організації інноваційної діяльності, що отримав назву практики «закритих інновацій», забезпечував їх лідируючу позицію на ринку. Проте у сучасних умовах поширення мережевих технологій традиційний підхід до провадження інноваційної діяльності, який базується переважно на використанні ідей та розробок всередині компанії, доводить свою неефективність, адже підприємства обмежуються виключно внутрішніми джерелами інноваційних ресурсів. Висока швидкість обміну інформацією, новітні форми трансферу знань та технологій спонукають сучасні компанії до розширення інноваційних процесів та залучення до них додаткових учасників. Наразі одним із актуальних підходів до організації інноваційної діяльності є концепція «відкритих інновацій», сутність якої зводиться до розвитку внутрішніх процесів управління дослідженнями та розробками фірми за рахунок активізації її взаємодії з іншими суб'єктами зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретико-методичну основу статті складають сучасні наукові розробки з питань запровадження концепції відкритих інновацій, висвітлені у працях зарубіжних вчених, серед яких Г. Чесбро [1] (дослідження ключових процесів моделі відкритих інновацій), О. Гасманн, Е. Енкель [4] (рушійні сили відкритих інновацій, а також показники виміру їх ефективності), К. Лаурсен, А. Солтер [6; 7] (аналіз взаємозв'язків між різними суб'єктами ринку інновацій), В. ван де Вранде, В. Ванхавербеке [12] (особливості використання окремих інструментів відкритих інновацій у секторі малих та середніх підприємств), Дж. Вест, С. Галлахер [13] (бар'єри та ризики «відкритої» практики інноваційної діяльності). Окремі аспекти запровадження бізнес-моделі відкритих інновацій знайшли відображення у статтях вітчизняних науковців. Однак, незважаючи на значну кількість фахових праць із зазначеної проблематики, подальшого ґрунтовного дослідження потребують передумови поширення відкритих інновацій в Україні, особливості їх імплементації на вітчизняних підприємствах, а також механізми взаємодії суб'єктів інноваційного процесу у напрямку інтеграції внутрішніх та зовнішніх знань.

Мета статті полягає у визначенні можливостей та потенційних бар'єрів упровадження моделі відкритих інновацій в Україні задля активізації інноваційних процесів у вітчизняному підприємницькому секторі.

Виклад основного матеріалу. Провідні країни світу, що відзначаються високими темпами розвитку економіки знань, серед ключових компонентів національного розвитку обґрунтовано виокремлюють наявність висококваліфікованої та освіченої робочої сили, розвинену інформаційно-комунікаційну інфраструктуру, ефективну інноваційну систему та сприятливий інституційний клімат. Внаслідок транснаціональної та регіональної глобалізації інноваційні розробки виходять за межі окремої країни. Важливого значення при цьому набуває міжнародне партнерство, спрямоване на успішне втілення спільних інноваційних проєктів. Результати порівняльного аналізу офіційних статистичних даних засвідчують, що за окремими показниками інноваційної співпраці у підприємницькому секторі Україна значно поступається країнам Європейського Союзу [9; 14]. Особливого масштабу такий розрив набуває для малих підприємств. Невідповідність інноваційного середовища міжнародним стандартам та несприятливий інноваційний клімат обумовлюють слабку конкурентну позицію України в умовах глобального інноваційного простору.

За результатами оцінювання Глобального індексу конкурентоспроможності 2014 – 2015 рр. Україна посіла 76 місце серед 144 країн світу з інтегральним значенням індексу конкурентоспроможності 4,14 (у розрізі окремих складових оцінки: базові вимоги – 87 місце, індекс 4,36; підсилювачі ефективності – 67 місце, індекс 4,11; інновації та фактори розвитку – 92 місце, індекс 3,41) [10].

Для порівняльної оцінки конкурентної позиції України у глобальному інноваційному середовищі доцільно використати результати розрахунку Глобального індексу інновацій INSEAD. У відповідності до опублікованого рейтингу у 2014 р. Україна зайняла 63 місце серед 143 країн, при цьому значення індексу складає 36,26 [11]. Найнижчу оцінку отримали такі субіндекси: можливості та умови залучення інвестицій – 127 місце, стан бізнес-середовища – 122 місце, ступінь розбудови інфраструктури – 110 місце, інтенсивність інноваційних зв'язків (у тому числі рівень розвитку кластерів та інтеграційна взаємодія науки, освіти і виробництва) – 105 місце. Враховуючи думку міжнародних експертів, зазначені складові є найбільш проблемними факторами, що стримують інноваційний розвиток економіки, отже, важливо спрямувати першочергові зусилля на подолання цих бар'єрів та створення

сприятливих умов реалізації національного інноваційного потенціалу.

На сучасному етапі розвитку економіки все більшої значущості набуває формування умов функціональної взаємодії суб'єктів інноваційного середовища. Проте переважна більшість успішних міжнародних корпорацій зважає на підхід до реалізації окремих інструментів відкритих інновацій: орієнтація виключно на внутрішні можливості організації може призвести до розпорошення ресурсів та дублювання вже існуючих розробок, однак занадто високий ступінь інноваційної відкритості загрожує втратою знань, контролю і ключових компетенцій фірми. Така невідповідність отримала назву «парадоксу інноваційної відкритості» – ефективні процеси створення інноваційних продуктів і послуг потребують залучення зовнішніх джерел інформації для пошуку нових ідей та їх успішного втілення, але комерціалізація інновацій вимагає захисту об'єктів інтелектуальної власності [7, с. 867]. Отже, актуальним видається питання розробки збалансованого підходу до імплементації концепції відкритих інновацій, що дасть змогу якнайповніше використати усі доступні інноваційні ресурси та водночас уникнути ризиків втрати власних інноваційних ідей та рішень.

У науковій літературі зустрічаються різні підходи до класифікації механізмів, що можуть використовуватися організаціями у практиці відкритої інноваційної діяльності. На підставі їх узагальнення можна виокремити такі основні форми реалізації відкритих інновацій: стратегічні та міжгалузеві альянси, спільні підприємства, спільні лабораторії, стартапи, спін-компанії (спін-офф, спін-аут), масова кастомізація (mass customization), краудсорсинг (crowdsourcing) та краудфандинг (crowdfunding) інноваційної діяльності [1; 4; 6; 13].

Відкриті інновації мають на меті посилення інноваційного потенціалу організації шляхом активно-

го залучення суб'єктів зовнішнього середовища до процесів генерації інноваційних ідей та створення успішних продуктів швидше за фірм-конкурентів. Сутність практики відкритих інновацій можна звести до двох напрямків: вхідні потоки («inflows of knowledge»), що збагачують базу знань організації через запозичення інноваційних ідей зовнішніх фахівців, та вихідні потоки («outflows of knowledge»), що створюють можливості для маркетингового просування ідей та розробок, які не використані всередині компанії, з огляду на брак відповідних ресурсів, але мають ринковий потенціал комерціалізації [1, с. 172]. Згідно логіки відкритих інновацій використання зовнішніх джерел знань, винаходів та технологій («outside-in process») надає підприємствам додаткові можливості реалізації власних інноваційних проектів. Як правило, це відбувається за допомогою співпраці із постачальниками, споживачами, конкурентами, промисловими партнерами або дослідницькими установами, що формують відкриту мережу для пошуку інноваційного рішення.

Зворотній процес («inside-out process») дозволяє виявити нові сфери застосування розробок шляхом передачі внутрішніх ідей, що виникли в межах компанії, інноваційним посередникам, контрагентам або іншим суб'єктам інноваційного середовища. Такий механізм дає можливість заощадити інвестиційні кошти, отримати прибуток від прямого трансферу технологій та укладених ліцензійних угод, компенсувати частину витрат на дослідження і розробки, залучити додаткові джерела зовнішнього фінансування, а також розширити інноваційну екосистему компанії.

Подвійний процес («coupled process»), що поєднує в собі характеристики двох попередніх процесів, спрямований на генерацію нових ідей і комерціалізацію перспективних розробок як для внутрішнього, так і для зовнішнього використання.

Таблиця 1
Розподіл підприємств із технологічними інноваціями за напрямками інноваційної діяльності та за розміром підприємств, 2010-2012 рр.

Напрямок інноваційної діяльності	% до загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями				
	Вид економічної діяльності		Розмір підприємства		
	Промисловість	Послуги	Малі	Середні	Великі
Внутрішні НДР	22,1	19,9	20,7	18,1	25,8
Зовнішні НДР	10,5	9,6	7,4	7,1	18,8
Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	74,6	82,4	74,6	78,9	80,7
Придбання зовнішніх знань	9,9	13,9	11,0	9,5	12,5
Навчальна підготовка для інноваційної діяльності	20,3	25,1	17,8	20,8	29,8
Ринкове запровадження інновацій	12,9	17,7	12,8	12,1	18,0
Інші витрати	23,0	23,5	20,4	21,1	30,4

Джерело: складено автором на основі [14]

Таблиця 2
Розподіл підприємств із технологічними інноваціями, що мали партнера з інноваційної співпраці за місцем розташування партнерів та за розміром підприємств, 2010-2012 рр.

Місце розташування партнерів з інноваційної співпраці	% до загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями				
	Вид економічної діяльності		Розмір підприємства		
	Промисловість	Послуги	Малі	Середні	Великі
Україна	20,3	20,7	16,2	17,7	33,2
Країни Європи	7,7	5,5	3,8	5,1	16,4
США	1,7	4,2	2,0	1,0	5,1
Китай та Індія	2,3	1,6	1,0	1,4	5,0
Інші країни	6,2	4,3	2,3	3,7	14,7
Усього	22,5	21,4	17,2	19,4	37,5

Джерело: складено автором на основі [14]

Підприємство розглядається як інтегратор внутрішніх та зовнішніх потоків інформації. Практичне втілення такого процесу може виявлятися у різних формах інноваційної кооперації, таких як партнерства, стратегічні альянси або спільні підприємства.

Різноманіття форм інноваційної співпраці, а також відмінності у взаємодії з ринковими контрагентами залежно від розміру фірми, виду економічної діяльності та стадії інноваційного процесу значно ускладнюють вирішення проблеми вимірювання рівня інноваційної відкритості організації. Найпоширеніші узагальнені показники оцінки ефективності відкритих інновацій характеризують обсяг залучення зовнішніх знань і технологій, широту та глибину зовнішніх інформаційних джерел інноваційної діяльності, а також інтенсивність інноваційної кооперації [3].

Практика статистичного обліку інноваційної активності в Україні, що базується на діючій системі державної статистичної звітності промислових підприємств, не дозволяє повною мірою дослідити тенденції запровадження відкритих інновацій у вітчизняному підприємницькому секторі. Проте з метою визначення окремих індикаторів, які відображають стан інтеграційної взаємодії різних учасників інноваційного процесу, доцільно використати результати статистичного обстеження інноваційної діяльності за європейською програмою CIS 10 (Community Innovation Survey). Зокрема, показники інтеграційної взаємодії («linkage indicators») дають можливість охарактеризувати значущість різних джерел інформації для провадження інноваційної діяльності, проаналізувати рівень інноваційної кооперації у підприємницькому секторі, а також зробити висновок про те, наскільки поширеним серед вітчизняних підприємств є використання зовнішніх джерел знань і технологій.

Як свідчать дані обстеження, упродовж 2010 – 2012 рр. понад три чверті українських підприємств із технологічними інноваціями (продуктовими та процесовими) займалися придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення для виробництва нових або значно удосконалених продуктів і послуг (табл. 1). На відміну від цього, найбільш поширеного, на пряму інноваційної діяльності, придбання зовнішніх знань (патентів і не патентованих винаходів, ноу-хау та інших типів знань) здійснювали лише близько 11% підприємств із технологічними інноваціями – значення показника змінюється не суттєво

залежно від розміру підприємства та в середньому становить усього 8% від загальної обсягу витрат на інноваційну діяльність. Очевидно, що таке співвідношення обумовлене незацікавленістю представників вітчизняного бізнесу у використанні результатів зовнішніх наукових досліджень, а також браком інформації щодо науково-технологічних розробок.

Протягом 2010-2012 рр. близько 22,6% підприємств із технологічними інноваціями співпрацювали з іншими компаніями, установами та організаціями задля втілення спільних інноваційних проектів (табл. 2). Найбільш активними були інтеграційні зв'язки з партнерами у межах України. Порівняно невисокою є частка компаній-технологічних інноваторів, що були задіяні у співпраці із зарубіжними партнерами. У міжнародному розрізі найперспективнішою видається інноваційна кооперація з представниками країн Європи, проте значення цього показника у звітному періоді є надзвичайно низьким для малих та середніх підприємств – усього 3,8% та 5,1% відповідно.

Рівень пріоритетності інформаційних джерел для провадження інноваційної діяльності у підприємницькому секторі дає змогу оцінити значущість партнерських зв'язків із окремими суб'єктами ринку інновацій. За даними інноваційного обстеження вітчизняні підприємства схильні дотримуватися стратегії «закритих інновацій» – респонденти наголосили на пріоритетності внутрішніх джерел інформації стосовно інноваційних ідей, розробок та рішень (табл. 3). Більш, ніж чверть обстежених компаній із технологічними інноваціями вказали на важливість ринкових джерел інформації – перевага надається співпраці із постачальниками, клієнтами та кінцевими споживачами продукції та (або) послуг.

Незначними залишаються інформаційні зв'язки підприємств із представниками наукового-дослідного сектору, а також навчальними закладами, що може бути опосередкованим свідченням розриву між наукою та виробництвом. Близько 10% обстежених підприємств відзначили важливість інформації, отриманої від фірм-конкурентів. Окремий інтерес може представляти подальше дослідження суперечливої природи такого типу взаємодії – конкурентне протистояння чи партнерство з метою зниження інноваційних витрат та створення додаткової ринкової вартості.

Намагаючись розв'язати дилему «конкуренція чи співпраця» зарубіжні науковці розробили теорію

Таблиця 3

Розподіл підприємств із технологічними інноваціями за найбільш важливими джерелами інформації для інноваційної діяльності та за розміром підприємств, 2010-2012 рр.

Джерело інформації для інноваційної діяльності	% до загальної кількості підприємств із технологічними інноваціями				
	Вид економічної діяльності		Розмір підприємства		
	Промисловість	Послуги	Малі	Середні	Великі
У межах підприємства (групи підприємств)	28,0	37,3	29,9	26,7	34,3
Постачальники обладнання, матеріалів, компонентів, програмного забезпечення	23,2	31,0	23,4	24,3	28,7
Клієнти, покупці, кінцеві споживачі продукції та (або) послуг	20,3	26,8	22,9	18,4	22,8
Конкуренти, інші підприємства галузі	10,1	11,6	10,5	9,1	11,7
Консультанти, комерційні лабораторії, приватні НДІ	4,9	6,0	4,7	4,2	6,9
Університети та інші вищі навчальні заклади	1,9	3,8	2,0	1,8	4,4
Державні НДІ	4,6	5,7	3,9	3,9	7,5
Конференції, торгові ярмарки, виставки	14,1	19,2	13,6	13,8	19,5
Наукові журнали та торгові/технічні публікації	8,9	11,6	8,4	7,9	13,3
Професійні та промислові асоціації	4,2	4,0	3,8	3,9	6,7

Джерело: складено автором на основі [14]

«спів-конкуренції» або кооперенції («co-opetition»), сутність якої зводиться до кооперації з конкурентами для досягнення встановлених цілей. Рушійними силами інноваційної кооперенції визнаються виклики та можливості технологічного середовища (швидкість технологічних змін, конвергенція технологій), значні обсяги витрат на дослідження та розробки, необхідні для створення і ринкового просування інновацій, ресурси та компетенції потенційних партнерів [2, с. 312].

Результати емпіричних досліджень свідчать, що європейські підприємства здатні ефективно використовувати стратегію кооперенції задля інноваційного розвитку фірми. Проте її реалізація нерідко може призвести до неочікуваних наслідків – передусім це обумовлено управлінськими труднощами та неможливістю отримання прибутку від втілення спільних інноваційних проєктів. Однак, якщо організація дотримується стратегії відкритих інновацій та схильна активно співпрацювати з іншими контрагентами ринкового середовища, а не лише із фірмами-конкурентами, вона здатна певною мірою нівелювати можливі негативні ефекти конкурентної кооперації [5]. Серед основних чинників, що визначають рівень підготовленості фірми до інноваційної кооперенції, слід виокремити досвід участі у партнерстві подібного типу, рівень розвитку корпоративної культури, конкурентні цілі, стратегічну орієнтацію компанії, а також умови ринкового середовища.

Світові тенденції доводять, що значна частка впроваджень нових технологій припадає на сектор малих підприємств, зважаючи на особливості їх функціонування – зокрема, більшу гнучкість, адаптивність до змін зовнішнього середовища, схильність до втілення ризикованих проєктів [8, с. 608]. Проте за показниками інноваційного розвитку вітчизняний малий бізнес значно поступається середнім та великим підприємствам, що обумовлено браком фінансових і матеріальних ресурсів, а також значною залежністю від несприятливих факторів бізнес-середовища. Суб'єкти корпоративного сектору також схильні активно імплементувати інструменти відкритих інновацій, адже такий вид взаємодії стимулює пошук інноваційних бізнес-ідей та забезпечує швидкий обмін технологічними досягненнями. Однак вітчизняні реалії свідчать, що одним із найсильніших бар'єрів на шляху відкритих інновацій залишається низький рівень до-

віри до потенційних партнерів та ризик втрати власної новаторської ідеї. Окрім того інноваційна сприйнятливість підприємств послаблюється низькою суб'єктивних чинників таких, як високий ступінь формалізації ухвалення інноваційних рішень, бюрократичні перешкоди на шляху інноваційної співпраці, незацікавленість та інертність персоналу у продукуванні інноваційних ідей, страх перед ризиком і можливими змінами.

Перспективним напрямом реалізації концепції відкритих інновацій у Європейському Союзі визначено створення науково-дослідних альянсів і спільних підприємств, що допомагає подолати розрив між наукою та виробництвом. Посилюється інноваційна кооперація між промисловими підприємствами та науковими установами, сучасні університети все частіше виконують функції управління інтелектуальною власністю. Проте аналіз тенденцій інноваційної кооперації в Україні дозволяє дійти висновку, що рівень зацікавленості підприємств у співпраці з науково-дослідними установами та освітніми закладами залишається незначним.

Слід підкреслити, що використання стратегії відкритих інновацій потребує значних змін як в організаційній структурі підприємства, так і у підходах до управління знаннями.

Висновки і пропозиції. Упровадження концепції відкритих інновацій сприятиме інтеграції внутрішніх та зовнішніх джерел інформації, а також дозволить поширити науково-технологічні знання між окремими суб'єктами інноваційного процесу. Невід'ємним елементом інноваційного розвитку національної економіки є забезпечення доступу підприємств до інформаційної бази перспективних науково-технічних розробок і включення суб'єктів ринку інновацій до міжнародної інформаційної мережі, що сприятиме їх інтеграції до глобального інноваційного середовища.

Напрямки подальших досліджень повинні охоплювати ґрунтовний аналіз практики поширення відкритих інновацій в Україні, а також визначення основних обмежень та перешкод, що стримують розвиток інноваційної співпраці у підприємницькому секторі. Їх результати можуть мати практичну цінність як для удосконалення державної інноваційної політики (макрорівень), так і для розробки управлінського інструментарію запровадження бізнес-моделі відкритих інновацій на окремих підприємствах (мікрорівень).

Список літератури:

1. Chesbrough, H. Open Business Models: How to Thrive in the New Innovation Landscape / H. Chesbrough. – Boston : Harvard Business School Press. – 2006. – 272 p.
2. Devi R. Gnyawali, Byung-Jin (Robert) Park. Co-opetition and Technological Innovation in Small and Medium-Sized Enterprises: A Multilevel Conceptual Model / Gnyawali D., Park B.-J. // Journal of Small Business Management. – 2009. – № 47(3). – P. 308-330.
3. Fiengenbaum I., Podmetina D., Teplov R., Albats E. Towards open innovation measurement system – a literature review [Електронний ресурс] / I. Fiengenbaum, D. Podmetina, R. Teplov, E. Albats // The Proceedings of The XXV ISPIM Conference. – Dublin, Ireland. – 2014. – Режим доступу : http://www.ispim.org/members/proceedings/ISPIM2014/commonfiles/files//589822235_Paper.pdf
4. Gassmann O., Enkel E. Towards a theory of open innovation: three core process archetypes / O. Gassmann, E. Enkel // The Proceedings of the R&D Management conference. – Lisbon, Portugal. – 2004. – P. 1-18.
5. Grimpe Ch., Sofka W. Search Patterns and Absorptive Capacity: A Comparison of Low- and High-Technology Firms from Thirteen European Countries [Електронний ресурс] / ZEW Discussion Papers (Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung), Center for European Economic Research // Режим доступу : <http://econstor.eu/bitstream/10419/24645/1/dp07062.pdf>
6. Laursen K., Salter A. Open for innovation: the role of openness in explaining innovation performance among U.K. manufacturing firms / K. Laursen, A. Salter // Strategic Management Journal. – 2006. – Vol. 27. – Issue 2. – P. 131-150.
7. Laursen K., Salter A. The paradox of openness: Appropriability, external search and collaboration / K. Laursen, A. Salter // Research Policy. – 2014. – Vol. 43. – Issue 5. – P. 867-878.

8. Lazarenko J. Striving towards implementation of open innovation: opportunities and challenges for SMEs // J. Lazarenko // The Proceedings of 4rd International Conference «Application of New Technologies in Management and Economy». –Belgrade, Serbia. – 2014. – Vol. 2. – P. 607-614.
9. Results of the Community Innovation Survey 2010 (CIS 2010) [Електронний ресурс] / Eurostat, the statistical office of the European Union // Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database
10. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс] / Full Data Edition, World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Benchmarking Network // Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf
11. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor In innovation [Електронний ресурс] / Cornell University, INSEAD and WIPO (2014) // Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>
12. Van de Vrande V., De Jong J., Vanhaverbeke, W., de Rochemont, M. Open innovation in SMEs: Trends, motives and management challenges // V. van de Vrande, J. De Jong, W. Vanhaverbeke, M. de Rochemont // Technovation. – 2009. – Vol. 29. – P. 423-437.
13. West J., Gallagher S. Challenges of Open innovation: the paradox of firm investment in open source software / J. West, S. Gallagher // R&D Management. – 2006. – Vol. 36. – P. 316-331.
14. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України, 2014 // Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/09/zb_nayk_13.zip

Лазаренко Ю.А.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРЕДПОСЫЛКИ ВНЕДРЕНИЯ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОМ СЕКТОРЕ УКРАИНЫ

Аннотация

В статье обоснована целесообразность распространения модели открытых инноваций с целью интенсификации инновационных процессов в предпринимательском секторе Украины. На основе данных статистического обследования инновационной активности по методологии европейской программы CIS 10 (Community Innovation Survey) осуществлен анализ обобщающих показателей интеграционного взаимодействия субъектов отечественного бизнеса. По результатам исследований обозначены проблемные аспекты практического внедрения открытых инноваций в Украине.

Ключевые слова: инновация, инновационная деятельность, инновационное сотрудничество, открытые инновации, кооперенция.

Lazarenko Y.O.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PRECONDITIONS FOR OPEN INNOVATION IMPLEMENTATION IN THE BUSINESS SECTOR OF UKRAINE

Summary

The paper deals with the preconditions necessary for open innovation implementation in order to intensify the innovation processes in the business sector of Ukraine. Analytical assessment of business entities linkage indicators is carried out based on the statistical survey on innovation activity CIS 10 (Community Innovation Survey). The problematic aspects of open innovation practical implementation for companies based in Ukraine are specified as a result of the study.

Keywords: innovation, innovation activity, innovation cooperation, open innovation, co-opetition.