

# БІЗНЕС ТА ІННОВАЦІЇ – ЯК ДОСЯГТИ УСПІХУ СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВУ

**Марк О. Д., студентка**

*Науковий керівник: викладач Максимова Ю. О.,  
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

З появою електронної комерції один з найстаріших атрибутів ринкової економіки – сам ринок як місце проведення операцій купівлі-продажу – зазнав кардинальних змін.

Більшість підприємств України знають, що вони повинні вводити інновації, щоб не відставати від ринкових змін. Оскільки технологічний прогрес охоплює всі галузі, підприємствам необхідно впроваджувати інновації, щоб залишатися актуальними і не залишатися позаду конкурентів. Перш за все, інноваційні підприємства отримують переваги не лише за готовність до майбутнього, а й за найвищий талант та підвищений споживчий попит.

Переваги використання підприємствами електронних ринків, як інноваційних технологій можна умовно поділити на три групи. По-перше, продавці одержують можливість залучення більшої кількості покупців, отримувти своєчасно інформацію про їх потреби та зауваження, що дає можливість працювати ефективніше на сучасному конкурентному ринку. По-друге, електронні ринки створюють нішу діяльності для посередників, які організують збирання та аналіз інформації, процеси замовлення та оплати продукції, консультаційні послуги. По-третє, найбільших переваг досягають покупці, які з появою електронних ринків одержують можливість вільного порівняння умов угод і цін, чим ініціюють активнішу конкуренцію між продавцями [1].

Інновації – це процес оновлення будь-якої галузі підприємства. Сьогодні, якщо підприємець бажає утримати певну позицію та досягати більшого, однією з головних його рис повинен бути – ризик, вміння приймати поразку,

цілеспрямованість, готовність до змін та швидких адаптацій. Поняття «інновація» включає чотири компоненти: креативність, стратегія, реалізація, прибутковість [2, с. 75]. Сучасний ринок є досить різноманітним і має високий рівень конкуренції, тому початківці обирають шлях вступу в бізнес через нову продукцію. Саме тому більшість інновацій походять від новачків, більшість яких не справляється з конкурентною галуззю та можливими труднощами в розвитку. Тож бачимо, що головна проблема не в формуванні інновацій, а в успішному використанні нової ідеї.

Також важливу роль у діяльності сучасних підприємств займає робота з великими масивами неструктурованих даних. За останні кілька років обсяги даних значно збільшилися. Підприємства використовують ці дані, щоб краще зрозуміти своїх клієнтів і покращити прийняття рішень, тим самим вони перевершують усіх інших. Хмарні рішення дозволяють отримувати доступ до даних з будь-якого місця. Підприємства повинні захищати дані так само, як і будь-який інший актив. Ще одна важлива річ, яку бізнес повинен розглянути, — це підвищити рівень грамотності даних на своєму підприємстві, щоб прийняття рішень було більш ефективним. Для цього також потрібні інвестиції в сучасне програмне забезпечення, яке буде ефективно обробляти, аналізувати та зберігати дані, що передаються на підприємстві.

Інноваційна діяльність дає можливість на великий прибуток і швидкий успіх, але потрібно врахувати великі ризики підприємства. Згідно статистики маємо дані, що приблизно 80-90% підприємств закриваються до 5 років діяльності, тому вміння оцінювати ситуацію та ризикувати є дуже важливими факторами організатора бізнесу [3, с. 40].

Важливу роль у роботі підприємств сьогодні відіграють системи управління взаємовідносинами з клієнтами. Вони дозволяють підтримувати постійний контакт, відстежувати інтереси клієнтів і реалізовувати їх індивідуальні потреби. З урахуванням конкуренції в усіх галузях, яка зростає, дані системи стають ключовим фактором досягнення конкурентних переваг і успішного розвитку бізнесу. Такі інтернет-рішення дають допомогу

маркетинговій службі підприємства у визначенні цільової аудиторії споживачів і формуванні стратегії поведінки щодо цієї аудиторії; удосконалення процесів обміну інформацією всередині компанії та раціоналізацію наявних процесів; поліпшення індивідуальних взаємовідносин з покупцями з метою підвищення їх задоволеності та зростання прибутку підприємства, виявлення найприбутковіших клієнтів і забезпечення їм особливого рівня послуг [4].

На сучасному рівні розвитку економіки інновація базується на споживачі. Тобто, підприємець повинен проводити аналіз потреб і думок майбутньої купівлеспроможної аудиторії, для врахування результатів спостережень в розробці концепцій. Враховуючи унікальність для розповсюдження товару можна використовувати договори угод франшизи, лізингу, франчайзингу та інше. З виходом нового товару на ринок підприємству потрібно сформувати діагностику проекту. Це прогноз попиту на товар; оцінка власної конкурентоспроможності, адже якщо товар є перспективним, з'являться охочі займатись вигідною справою; пріоритети та інструменти посилення позицій на ринку; оцінювання витрат, продажів на ринку, необхідних інвестиційних коштів та оцінювання ризиків діяльності.

Грамотне управління підприємствами електронного бізнесу здатне значно скоротити витрати та збільшити обсяги продажів. У цьому зв'язку завдання українського бізнесу полягає у виборі раціональної ніші застосування і в ефективному управлінні підприємствами електронної комерції [4].

Можна зробити висновок, що розбудова інформаційного суспільства в Україні вимагає прискорення процесів та інформатизації всіх сфер виробничо-господарської діяльності. Людство невпинно просувається до інформаційної епохи, в якій економіка та бізнес стають електронними і здійснюються у мережі Internet. Підприємства повинні йти в ногу з основними технологічними тенденціями і готуватися до постійних інновацій, пандемія, ще більше підкреслила, наскільки важливими можуть бути інновації для бізнесу не тільки для виживання, але і для процвітання навіть у найтяжчих обставинах.

### Список використаних джерел:

1. Кириленко А. В., Тищук Т. О. Від традиційної до цифрової: як «ботани» і «нерди» побудували найдинамічнішу галузь української економіки. URL: <https://voxukraine.org/longreads/plugged-in-economy/index.html> (дата звернення: 27.10.2021).
2. Данніков О. В, Січкаренко К. О. Концептуальні засади цифровізації економіки України. *Інфраструктура ринку*. №17. 2018. С. 73–80,
3. Піжук О. І. Сучасні методологічні підходи до оцінювання рівня цифрової трансформації економіки. *Бізнес Інформ*. 2019. № 7. С. 39–47.
4. Подольчак Н. Ю., Білик О. І., Левицька Я. В. Сучасний стан цифровізації в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7300> (дата звернення: 27.10.2021).