

ІННОВАЦІЙНІ МОДЕЛІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, anparylyp@ukr.net, orcid.org/0000-0003-2091-4320,

*Т. В. Герасименко, к. геол.-мін. н., доцент, herasyenko.t.v@nmu.one,
orcid.org/0000-0002-5437-437X,*

*І. Ю. Гузенко, к. е. н., доцент, iguzenko1@gmail.com, orcid.org/0000-0003-1693-6260,
НТУ «Дніпровська політехніка»*

Методологія дослідження. Дослідження базується на використанні таких загальнонаукових методів, як: логічного й історичного – при вивченні історичних умов розвитку світового господарства, які вплинули на зміну наукових уявлень про характер інноваційного процесу; загального й особливого – при встановленні специфіки теоретичних моделей інновацій; аналізу й синтезу – під час виокремлення переваг та недоліків відкритих інновацій.

Результати дослідження. У статті простежено еволюцію поглядів науковців на характер перебігу інноваційних процесів. Охарактеризовано п'ять домінуючих теоретичних моделей інновацій, а саме: «технологічного поштовху», «ринкового залучення», «сполучення технологічних можливостей та потреб ринку», «інтегрованого інноваційного процесу», «ланцюжкова» та «відкритих інновацій». Встановлено взаємозв'язок між змінами в економічній системі суспільства та розвитком наукових уявлень про характер перебігу інноваційних процесів.

Виокремлено специфічні ознаки моделі відкритих інновацій та продемонстровано на прямі її застосування при організації інноваційної діяльності підприємств, що приєднуються до глобальних ланцюгів створення вартості. Продемонстровано переваги та недоліки моделі відкритих інновацій в глобальних ланцюгах створення вартості.

Новизна. Наукова новизна результатів дослідження полягає у визначенні можливостей використання у глобальних ланцюгах створення вартості існуючих на сучасному етапі різних типів відкритих інновацій, для чого було проведено їх ранжування на основі поєднання значення рівня включення інновацій у глобальний ланцюг створення вартості та мету діяльності підприємств.

Практична значущість. Результати дослідження розкривають змінність теоретичних уявлень про інноваційний процес в залежності від трансформацій економічних систем, а отже, дозволяють підприємствам обрати більш дієві конкурентні стратегії свого розвитку.

Ключові слова: інноваційний процес, інновація, моделі інноваційного процесу, підприємство, глобальні ланцюги створення вартості, відкриті інновації.

Постановка проблеми. Протягом останніх років інновації стали чи не найбільш вживаним терміном економічної науки. З цим поняттям пов'язують технічний прогрес, перехід суспільства на новий щабель соціально-економічного розвитку та вважають їх одним із найбільш дієвих інструментів досягнення конкурентоспроможності та успішності бізнесу. Визнання важливості

інновацій як на рівні розвитку суспільства, так і окремих підприємницьких структур, не приводить, на жаль, до активізації інноваційних процесів. Ми є свідками того, що дуже багато країн у глобалізованому світі все ще не можуть подолати свою техніко-технологічну відсталість, незважаючи на відкритість економіки і спрощення доступу до світових скарбничок знань.

Приєднання місцевих виробництв до глобальних ланцюгів створення вартості не вирішує проблем низької інноваційності фірм із країн, що розвиваються. Згідно даних, оприлюднених KPMG Technology Industry Survey 2021 найбільш перспективними для розробки проривних технологій з огляду на інфраструктурні й макроекономічні фактори визнані серед країн що розвиваються і які є учасницями глобальних ланцюгів створення вартості, тільки Китай, Індія, Сингапур і Тайвань [1, р.5]. Все це свідчить про недостатню розробку проблем інноваційного розвитку і, особливо, в частині з'ясування механізмів стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання та формування уявлень про ключові параметри сприятливого для інновацій середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження інноваційного розвитку присвячено багато праць як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Більшість із них спрямовані на з'ясування напрямків активізації інноваційної активності і, зокрема, в певних галузях економіки (див. напр. [2–4]). В наших попередніх дослідженнях увага акцентувалася на закономірностях трансформації інвестицій в інновації, а також факторах активізації інноваційної активності суб'єктів господарювання [5–6]. Однак при цьому у вітчизняній літературі не приділяється необхідна увага інноваційним процесам, які розгортаються у світовій економіці, в тому числі, й у глобальних ланцюгах створення вартості. У зарубіжних виданнях дана проблематики є доволі поширеною серед наукових публікацій [7].

Формулювання мети статті. Метою даної роботи є з'ясування еволюції поглядів на характер розгортання інноваційних процесів, виявлення специфічних факторів інноваційної діяльності підприємств, які приєднуються до глобальних ланцюгів створення вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнені уявлення про інноваційний процес, які набули розповсюдження в теорії інновацій у 1950-х – першій половині 1960 рр., отримали назву *моделі «технологічного або наукового поштовху»*. Остання базувалася на наданні пріоритетності науко-

вим відкриттям у сфері технологій, які перетворювалися на промислові інновації і слугували джерелом економічного зростання. Модель передбачала послідовне проходження чотирьох фаз інноваційного процесу, а саме: фундаментальні та прикладні дослідження, виробництво, комерціалізація. Вважалося, що чим більшими будуть вкладення у дослідження і розробки, тим більше буде створено інноваційних технологій і продуктів. Саме на таких концептуальних засадах були побудовані відомі моделі економічного зростання П. Ромера та Р. Лукаса, в яких виділялися в окремі сектори три підрозділи: дослідження та розробки (R&D), виробництво технологічного обладнання і продукування товарів кінцевого призначення. Дослідники встановили взаємозв'язки між цими секторами і довели, що інвестування у науково-дослідницький сектор породжує нові знання та стимулює їхню подальшу матеріалізацію в нових технологічних процесах, пришвидшує науково-технічний прогрес, а разом з ним і економічне зростання. Важливою ознакою цих моделей стало залучення до аналізу постаті підприємця-новатора, який у відповідності з шумпетеріанськими поглядами бере на себе ризик і долає бар'єри, щоб отримати монополістичні вигоди від впровадження нових ідей. Відтак, в теорії увага почала акцентуватися на тому, що дослідники продукують знання, а підприємці створюють технології, адже будь-яка нова ідея має бути технічно здійснена. Звідси, власне, і походить назва моделі, в якій поєднано дві сторони інноваційного процесу: наука і технології. Тим не менш, модель «технологічного або наукового поштовху» представляє собою лінійно-послідовний процес з акцентом на розвитку R&D сектору і розглядом ринку лише у якості сфери споживання кінцевих результатів інноваційної діяльності виробництва.

Друге покоління моделей інноваційних процесів виникло на зламі 60-х–70-х років ХХ століття під назвою підходу *«ринкового залучення»* і відрізнялося від попередніх включенням до розгляду інноваційних процесів, які детермінуються ринковим середовищем [8]. Справа в тому, що досягнення у сфері маркетингової науки того періоду відкрили нове поле для реалізації інноваційних ідей, пов'язаних із їхньою комерціалізацією

та просуванням продукції. Саме у цей період С. Майєрс і Д. Маркіс модифікували модель «наукового або технологічного поштовху», увівши до неї деякі ринкові аспекти. Вчені наголошували на тому, що інновації, які є результатом науково-дослідної діяльності, практично завжди у кінцевому рахунку спрямовані на задоволення потреб споживачів. Тому їхня версія інноваційної моделі підкреслювала роль споживацьких уявлень про можливі напрями удосконалення продукції в умовах, коли ринки вже досягали стадії зрілості за життєвим циклом. В таких умовах клієнти виступали, по суті, джерелом нових ідей подібно технічному персоналу в науково-дослідних підрозділах. Таким чином, в моделі ринкового залучення інновації все ще розумілися як лінійний процес, як і в моделях першого покоління, але різниця полягала в тому, що спочатку визначалися потреби ринку в нових або модифікованих товарах, а вже потім здійснювалася їхня розробка, виробництво та продаж.

У наступне десятиліття традиційний лінійний підхід було замінено на нову модель, в якій були пов'язані між собою бізнес, зовнішні дослідницькі установи і ринок. 70–80-ті рр. ХХ ст. стали поворотним моментом у розвитку світової економіки, оскільки вивели на передній план проблеми її структурної перебудови та технологічного оновлення. Саме у цей період відбулося переплетіння циклічних криз із структурними, що характеризувалися дефіцитом палива, сировини і продовольства на світових ринках, різким зростанням цін. Все це потребувало від підприємницьких структур інноваційної активності у здійсненні переходу на нові революційні технології. Такі зміни у розвитку економіки сполучалися ще й з геополітичними суперечностями: загостренням військових конфліктів і холодною війною. Включившись у «гонитву озброєнь», уряди провідних країн почали активно співпрацювати з бізнесом і академічною наукою, створюючи наукові центри і здійснюючи на контрактній основі держзамовлення на дослідження у військовій сфері. Більше того, США та Японія для вирішення цих завдань вклали значні кошти в оснащення університетів новим обладнанням, фінансували створення нових дослідницьких лабораторій і розширення освітніх програм,

що вивело їхні університети у світові лідери. Незважаючи на переважно військовий характер державних інвестицій, вони дали поштовх до виникнення нових ринків: від комп'ютерної техніки до авіації. Таким чином, в інноваційний процес почали активно включатися не тільки бізнес і його дослідницькі центри, але й наукові й освітні установи, держава.

Ці реалії вимагали переосмислення уявлень про характер перебігу інноваційних процесів, оскільки стало очевидним, що попередні моделі базувалися на дуже спрощеній картині взаємодії між наукою, технологією та ринком. Як показувала практика, інновації все більше втрачали своє значення як кінцевого продукту останньої стадії інноваційного процесу, а могли виникати в різних його місцях, при чому й сам інноваційний процес також міг бути циклічним (ітеративним), а не суто послідовним. Виявилось, що інновації вимагали взаємодії не лише з широким спектром агентів у середині фірми, але й співпраці з іншими учасниками економічних процесів. Усе це знайшло відображення у новій моделі, концептуальні засади якої заклали Д. Мовері та Н. Розенберг [9]. Вчені описали важливість взаємодії та кооперації різних структур в інноваційному процесі й об'єднали виокремлені раніше складові, які стосувалися технологій і ринку. Так народилася «*модель сполучення*», що відображає взаємодію між технологічними можливостями та потребами ринку.

Четверте покоління – *модель інтегрованого інноваційного процесу* – виникла в 1990-х рр. і розглядає останній як паралельний процес економічної діяльності з виконання організаційних функцій, де передбачається створення багатофункціональних робочих груп, підвищення ролі горизонтального співробітництва і більш тісний зв'язок виробництва та досліджень, що обумовлює підвищення гнучкості й адаптивності інноваційної системи. Модель об'єднала значне зростання загальних технологій, появу нових поколінь виробничого обладнання на основі ІТ та скорочення життєвих циклів продукту [10]. Інтегровані інноваційні моделі підкреслюють досить впливову присутність спільних досліджень і стратегічних альянсів на основі нау-

ково-дослідних робіт, що в результаті забезпечує зростання швидкості та ефективності розвитку інновацій, виникнення радикально нових продуктів і розробок. Підхід виявився унікальним у своєму погляді на інновації з системної точки зору, яка наголошувала на взаємодії, взаємозв'язку та синергії всіх учасників. Дана модель набула широкого поширення, однак на початковій стадії своєї реалізації вона не визначала тривалість існування інноваційних мереж і їхніх потенціалів для просування інновацій у великих компаніях, значення побудови довіри до мережевих інновацій та шляхах їх досягнення, механізмів одночасної співпраці та конкуренції в інноваційній мережі з лише частковою участю урядів, проактивну політику та регуляторне середовище у створенні сприятливих умов для таких зв'язків та взаємодії [11].

Прагнення вирішити ці проблеми привело до появи п'ятого покоління моделей інноваційного процесу, а саме: «ланцюжкової з додаванням стратегічного компонента»). В новій моделі інноваційний процес базується на попередній «ланцюжковій» моделі, але додає до неї нову складову – інтеграцію співпрацюючих між собою компаній,

а також зростаюче значення інформаційних і комунікаційних технологій, використання експертних систем і мереж. Тут головна увага акцентується на тому, що економічний агент зосереджується на накопиченні знань і формуванні зовнішніх зв'язків, які сприяють розвитку його ефективних комунікацій із зовнішнім середовищем, а також системній інтеграції й розширенню мережі.

Шосте покоління моделей (*модель відкритих інновацій*) з'явилася тоді, коли Х. Чесбро описав парадигму відкритих інновацій, наголошуючи на використанні цілеспрямованого притоку нових знань із зовнішнього середовища для прискорення внутрішніх інновацій і розширення ринків [12]. Вчений довів, що фірми можуть і повинні користуватися зовнішніми та внутрішніми ідеями, шукати шляхи для отримання інформації від ринку. Відтак, в «моделі відкритих інновацій» останні більше не розглядаються як процес, що включає різні стадії, а постають як результат взаємодії багатьох суб'єктів, включаючи постачальників, державні та зовнішні науково-дослідні установи, а також клієнтів бізнесу. Розвиток уявлень про моделі інноваційного процесу представлено на рис. 1.



Рис. 1. Розвиток уявлень про моделі інноваційного процесу

Джерело: складено авторами

Як слідує із рис. 1, моделі інноваційного процесу пройшли еволюцію від простих ланцюгових моделей до інтеграційних, сучасною формою яких є модель відкритих інновацій. Слід зауважити, що відкриті (порівняно із закритими) інновації та процеси є більш вимогливими до якості економічних,

наукових, політичних, правових інститутів, що створюють середовище для генерації, управління та використання інновацій. На глобальних ринках і в таких галузях, як електроніка, фармацевтика, телекомунікації, автомобільна та авіаційна промисловість, харчова промисловість, програмне забезпечення

тощо, відкриті інновації перетинають кордони країн і регіонів. У традиційних замкнених інноваційних моделях компанії покладаються, в основному, на свої внутрішні відділи досліджень і генерації ідей, розробки нових продуктів або послуг та виведення їх на ринок. Однак відкриті інновації використовують більш інклюзивний підхід, активно шукаючи зовнішні джерела ідей та партнерства.

Переміщення інноваційної діяльності в географічному просторі фактично дозволяє

компаніям підключитися до кластерів знань або центрів передового досвіду в усьому світі, що дозволяють диверсифікувати базу знань компаній та прискорити отримання вхідних даних, які було б важко створити всередині. Відкриті інновації пропонують компаніям певні переваги, але також пов'язані і з проблемами. Переваги та недоліки відкритих інновацій представлено в узагальненому вигляді на рис. 2.

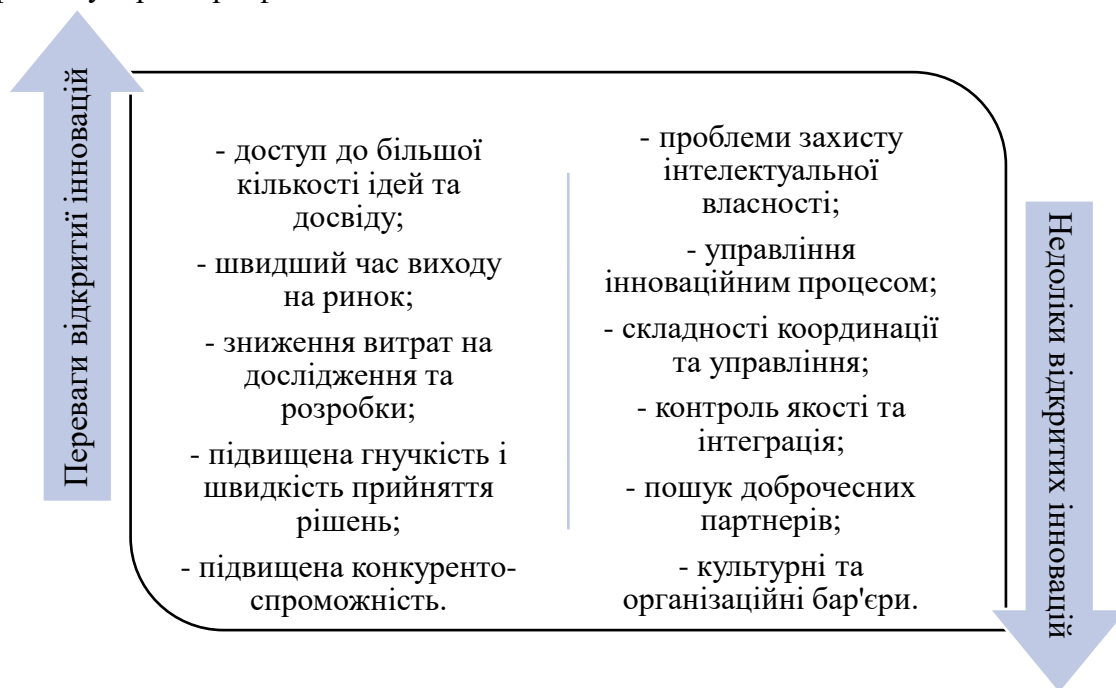


Рис. 2. Переваги та недоліки відкритих інновацій

Джерело: складено авторами

Відкрита модель інновацій є хорошою відправною точкою для вивчення інновацій у глобальних ланцюгах створення вартості (ГЛСВ). По-перше, їх визначення зосереджено на ідеї типового інноваційного процесу, розподіленого між різними учасниками (включно з постачальниками, споживачами та користувачами), які взаємопов'язані в безперервному обміні інформацією та спільній творчості як усередині, так і за межами материнської компанії. По-друге, визнання того, що інноваційний процес є децентралізованим і може бути запущений на будь-якій стадії ланцюжка створення вартості, спонукає дослідників зосереджуватися не лише на інноваціях, які здійснюються провідними фірмами, але й іншими учасниками ланцюга створення вартості. По-третє, модель фоку-

сується на ролі зв'язків і показує, що інноваційна ефективність конкретних вузлів у ланцюжку створення вартості залежить від того, що відбувається в мережі ланцюга створення вартості в цілому. По-четверте, модель визнає важливість як внутрішніх зв'язків, між окремими співробітниками та організаційними підрозділами компанії, так і зовнішніх, тобто зв'язків за участю зовнішніх організацій та окремих осіб, які мають важливе значення в глобальних ланцюгах вартості.

Для розуміння можливостей використання у глобальних ланцюгах створення вартості існуючих на сучасному етапі різних типів відкритих інновацій, авторами проведено їх ранжування на основі поєднання значення рівня включення інновацій у ГЛВ та мету їх діяльності (рис. 3).

	Всередині компанії	Між компаніями	Для експертів	Публічно відкриті	
Рівень включення інновацій у ГЛСВ	Маркетинг		передача інформації про нішеві товари	обмін інформацією про новий продукт	
	Збір інформації	збір неявних знань від співробітників	збір корисних порад від партнерів	збір відповідних вхідних даних від професіоналів у цій галузі	отримання відгуків клієнтів щодо створених відповідних продуктів
	Пошук талановитих спеціалістів	пошук невизнаних талантів всередині компанії	пошук прихованої ідеї в партнерських фірмах	набір фахівців з різних галузей	пошук найкращої відповідності для вакансії
	R&D	об'єднання бізнес-одиниць для розробки продукту	використання колективних знань між фірмами	розробка продуктів, які вимагають спеціальних знань	розробка продуктів для максимально можливої аудиторії

Рис. 3. Рівень та мета включення відкритих інновацій у глобальні ланцюги створення вартості

Рівні включення відкритих інновацій у глобальних ланцюгах створення вартості формуються:

1. Всередині компанії відкритими інноваціями можна вважати співпрацю в межах різних функцій або бізнес-підрозділів.
2. Між компаніями – між двома або більше різними учасниками.
3. Для експертів – усі працівники за межами компанії, які володіють необхідними знаннями, для створення відповідної продукції.
4. Публічно відкриті – усі особи, незалежно від попередніх знань чи статі.

Метою використання відкритих інновацій у глобальних ланцюгах створення вартості є маркетинг (передача інформації), збір інформації (цінна інформація про ринок та клієнтів), пошук талановитих спеціалістів, R&D.

Важливо зазначити, що усі проаналізовані моделі не є взаємовиключними і компанії часто поєднують декілька типів, щоб відповідати своїм конкретним інноваційним цілям. Вибір режиму залежить від таких факторів, як внутрішні можливості організації, характер інновації, галузь, доступні зовнішні ресурси та партнери.

Висновки. Інновації є необхідною умовою для сталого економічного зростання та розвитку компаній, які прагнуть до моделі

«активних інновацій», з базуванням на парадигмі відкритих інновацій. Глобальна взаємопов'язаність бізнес-процесів швидко прогресує через глобальні ланцюжки створення вартості. Компанії, які беруть участь у глобальних ланцюгах створення вартості мають не лише вищий рівень інновацій, але й кращу фінансову структуру, яка дозволяє їм вийти на міжнародний ринок. Окреслюючи основні риси сучасної інноваційної політики, слід розширити її до «політики, орієнтованої на глобальні ланцюги створення вартості», тобто політики, спрямованої на стимулювання виробництва та технологічної модернізації через ГЛСВ. Приклади торговельної, інвестиційної, а також інноваційної співпраці підтверджують, що радикальне переосмислення та теоретичне удосконалення «політики, орієнтованої на глобальні ланцюги створення вартості» – є необхідною вимогою сьогодення.

Література

1. KPMG Technology Industry Survey 2021. KPMG LLP: Delaware limited liability partnership and a member firm of the KPMG global organization of independent member. 12 p.
2. Смесова В.Л., Федорова Н.С., Побива В.О. Інновації як основа соціально-економічного розвитку країн світу. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 31. С.

109-115. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-31-17>

3. Литвиненко Н.І. Інноваційна активність в металургійній галузі: компаративний аналіз України з країнами ЄС. *Економічний вісник Дніпровської політехніки*. 2023. №2. С. 69-75. <https://doi.org/10.33271/ebdut/82.069>

4. Пилипенко Ю.І. Інноваційний розвиток авіабудування України як механізм стимулювання точок економічного зростання національної економіки. *Економічний вісник НГУ*. 2017. №2. С. 62–72.

5. Пилипенко Г.М., Чорнобаєв В.В. Інноваційно-інвестиційна діяльність та її регулювання в економіці України: монографія. Д.: Національний гірничий університет, 2010. 151 с.

6. Пилипенко Г.М., Чорнобаєв В.В. Механізм ініціювання інноваційного розвитку в Україні. *Економічний вісник НГУ*. 2005. №4. С. 7-12.

7. Ambos B., Brandl K., Perri A., Scalera V., Assche Ari Van (2021) The nature of innovation in global value chains. *Journal of World Business*. Volume 56, Issue 4, 10 p. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101221>.

8. Myers, S., Marquis, D. Successful industrial innovations: a study of factors underlying innovation in selected firms. National Science Foundation. 1969. 117 p.

9. Mowery, D., & Rosenberg, N. (1979). Influence of market demand upon innovation – critical-review of some recent empirical studies. *Research Policy*, Volume 8, Issue 2. Pp. 102–153. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(79\)90019-2](https://doi.org/10.1016/0048-7333(79)90019-2)

10. Kline S. J., Rosenberg N. (1986). An overview of innovation. In R. Landau & N. Rosenberg (Eds.), *The Positive Sum Strategy* Washington, D.C.: National Academy Press. Pp. 275–305.

11. Marinova D., Phillimore, J. (2003). Innovation models. In L. V. Shavinina (Ed.), *The International Handbook on Innovation*. Oxford: Elsevier. Pp. 44–53.

12. Chesbrough, H., Vanhaverbeke W., West J. (2006). *Open innovation: researching a new paradigm*. UK : Oxford University Press. 373 p.

References

1. KPMG Technology Industry Survey 2021. KPMG LLP: Delaware limited liability partnership and a member firm of the KPMG global organization of independent member. 12 p.
2. Smiesova, V.L., Fedorova, N.Ye., & Pobyva, V.O. (2020). *Innovatsiyi yak osnova sotsialnoekonomichnoho rozvytku krain svitu*. Naukovyy

visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu, Ser.: *Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, Issue 31, 109-115.

<https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-31-17>

3. Lytvynenko, N.I. (2023). *Innovatsiyina aktyvnist v metalurhiynyi haluzi: komparatyvnyi analiz Ukrainy z krainamy YeS*. *Ekonomichni visnyk Dniprovskoi politekhniki*, (2), 69-75. <https://doi.org/10.33271/ebdut/82.069>.

4. Pylypenko, Yu.I. (2017). *Innovatsiyynni rozvytok aviabuduvannia Ukrainy yak mekhanizm stymuliuvannia tochok ekonomichnoho zrostannia natsionalnoi ekonomiky*. *Ekonomichni visnyk NHU*, 2(58), 62-72.

5. Pylypenko, H.M., & Chornobaiev, V.V. (2010). *Innovatsiyno-investytsiyna diialnist ta yiyi rehuliuвання v ekonomitsi Ukrainy*. Dnipropetrovsk: Natsionalnyi hirnychi universytet.

6. Pylypenko, H.M., & Chornobaiev, V.V. (2005). *Mekhanizm initsiuvannia innovatsiynoho rozvytku v Ukraini*. *Ekonomichni visnyk NHU*, (4), 7-12.

7. Ambos, B., Brandl, K., Perri, A., Scalera, V., Assche, Ari Van (2021). The nature of innovation in global value chains. *Journal of World Business*. Volume 56, Issue 4, 10 p. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2021.101221>.

8. Myers, S., & Marquis, D.G. (1969). *Successful industrial innovations: a study of factors underlying innovation in selected firms*. National Science Foundation. 117 p.

9. Mowery, D., & Rosenberg, N. (1979). Influence of market demand upon innovation – critical-review of some recent empirical studies. *Research Policy*, Volume 8, Issue 2. Pp. 102-153. [https://doi.org/10.1016/0048-7333\(79\)90019-2](https://doi.org/10.1016/0048-7333(79)90019-2).

10. Kline, S.J., Rosenberg, N. (1986). An overview of innovation. In R. Landau & N. Rosenberg (Eds.), *The Positive Sum Strategy* Washington, D.C.: National Academy Press. Pp. 275-305.

11. Marinova, D., & Phillimore, J. (2003). *Innovation models*. In L. V. Shavinina (Ed.), *The International Handbook on Innovation*. Oxford: Elsevier. Pp. 44-53.

<https://doi.org/10.1016/b978-008044198-6/50005-x>

12. Chesbrough, H., Vanhaverbeke W., & West, J. (2006). *Open innovation: researching a new paradigm*. UK : Oxford University Press. 373 p.

<https://doi.org/10.1093/oso/9780199290727.001.0001>

INNOVATIVE MODELS OF ENTERPRISE ACTIVITIES IN GLOBAL VALUE CHAINS

H. M. Pylypenko, D.E., Professor, T. V. Herasymenko, Ph. D (Geology), Associate Professor, I. Yu. Huzenko Ph. D (Econ.), Associate Professor, Dnipro University of Technology

Methods. The research is based on the use of such general scientific methods as: logical and historical – to study the historical conditions of the development of the world economy, which influenced the change of scientific ideas about the nature of the innovation process; general and specific – to establish the specifics of theoretical innovation models; analysis and synthesis – to highlight the advantages and disadvantages of open innovations.

Results. The evolution of scientists' views on the nature of innovation processes is traced in the article. Five dominant theoretical models of innovation are characterized, namely: «technological push», «market involvement», «combination of technological capabilities and market needs», «integrated innovation process», «chain» and «open innovation». The relationship between changes in the economic system of society and the development of scientific ideas about the nature of innovation processes has been established.

Specific features of the open innovation model are singled out and directions of its application in the organization of innovative activities of enterprises joining global value chains are demonstrated. The advantages and disadvantages of the model of open innovation in global value chains are demonstrated.

Novelty. The scientific novelty of the research results lies in the determination of the possibilities of using various types of open innovations existing at the current stage in global value creation chains, for which their ranking was carried out based on the combination of the value of the level of innovation inclusion in the global value creation chain and the purpose of the enterprise's activity.

Practical value. The results of the study reveal the variability of theoretical ideas about the innovation process depending on the transformations of economic systems, and therefore allow enterprises to choose more effective competitive strategies for their development.

Keywords: innovation process, innovation, innovation process models, enterprise, global value chains, open innovation.

Надійшла до редакції 29.01.24 р.