

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-67>

УДК 330.341

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ КОНВЕРГЕНТНИМ ПІДПРИЄМНИЦТВОМ

STRATEGIC MANAGEMENT OF CONVERGENT ENTREPRENEURSHIP

Дідик Віолета Іванівна

кандидат економічних наук, викладач,
Комунальний заклад «Хустський базовий медичний фаховий коледж»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1182-7906>

Тізеш Павло Павлович

аспірант,
Ужгородський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5029-5949>

Мороз Віталій Романович

аспірант,
Ужгородський національний університет
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-9874-4723>

Didyk Violeta

Municipal Institution "Khust Basic Vocational Medical College"

Tizesh Pavlo, Moroz Vitalii

Uzhhorod National University

Доведене, що конвергентне підприємництво являє собою результат процесу інтерактивності та форму симбіозу інноваційного й традиційного бізнесу, забезпечує формування стратегічних конкурентних переваг. Інтерактивність як процес проявляється в русі взаємодії, взаємного проникнення та взаємної підтримки традиційного бізнесу з підприємництвом інноваційним. Конвергентне підприємництво діє у формі взаємовідносин, що проявляється як симбіоз. Для організації ефективного управління конвергентним підприємництвом рекомендовано застосувати системний підхід; елементами системи виділено інноваційне підприємництво, традиційне підприємництво, процес інтерактивності та форма відносин. Система стратегічного управління конвергентним підприємництвом передбачає виконання таких основних завдань: застосувати систему контролінгу заслабкими сигналами; впровадити кластеризацію; сформувати систему підтримки конвергентного підприємництва; сприяти появі креативного класу в регіоні.

Ключові слова: стратегічне управління, інноваційне підприємництво, традиційне підприємництво, конвергентне підприємництво, конкурентна перевага.

It is declared that convergent entrepreneurship is the result of the process of interactivity and at the same time is a form of symbiosis of innovative and traditional business, which ensures a stable dynamic balance of regional development and the formation of strategic competitive advantages. Interactivity as a process is manifested in the movement of interaction, mutual penetration and mutual support of traditional business with innovative entrepreneurship. From another point of view convergent entrepreneurship operates in the form of mutual relations, which manifests itself as symbiosis. In the process of strategic management of the development of convergent entrepreneurship, it is advisable to introduce relations that are useful for both types of entrepreneurship and take the form of mutualism. This form of relations ensures effective interaction, mutual support and mutual relations, creates conditions for dynamic stability of regional business development. For the organization of effective management of convergent entrepreneurship, it is recommended to apply a systematic approach to strategic management. The system perspective suggests the use of the system as a set of elements that interact with each other in the process of its functioning. Innovative entrepreneurship, traditional entrepreneurship, the process of interactivity and the form of relations are distinguished as elements of the system. The system of strategic management of convergent entrepreneurship involves the following

main tasks: to apply a system of controlling with weak signals, which allows to prevent the formation of stable negative forms that will inhibit convergent entrepreneurship; introduction of such a mechanism as clustering, which allows establishing convergent entrepreneurship not only within the boundaries of one business, but building a territorial system of convergent entrepreneurship; to form a support system (legal, institutional, consulting) in the region for the effective functioning of convergent entrepreneurship; promote the formation of a creative class in the region.

Keywords: strategic management, innovative entrepreneurship, traditional entrepreneurship, convergent entrepreneurship, competitive advantage.

Постановка проблеми. Підприємництво виступає рушійною силою економічної системи, виконуючи широке коло функцій. Основними серед функцій можливо виділити ринкову, при формуванні пропозиції, яка є невід'ємним елементом ринку; функцію людського розвитку, що передбачає постійне зростання професійного, кваліфікаційного та освітнього рівня людського потенціалу, а, відповідно, потенціалу трудового; функцію технологічного оновлення, яка дозволяє підвищувати рівень продуктивності праці та ефективність економічної діяльності. Вказані та інші функції підприємництва спрямовані на реалізацію головного завдання економіки будь-якого рівня (від нано- до мега-) – формування стратегічної конкурентоспроможності економічної системи.

Підприємництво є феноменом, що спрямований на різні сфери та включає як традиційну, так й інноваційну діяльність. При цьому діалектика розвитку свідчить про періодичну зміну інноваційної та традиційної активності підприємницьких структур, що обумовлено безперервним процесом генерування нових ідеї, їх імплементації в інновації та перетворення інновацій на традиційний продукт. Це дозволяє довести про доцільність дослідження конвергентного підприємництва, яке поєднує традиційний вид діяльності з інноваційним як стратегічне явище, що, відповідно, вимагає стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика підприємництва знаходиться в центрі уваги світової наукової спільноти. Так, Шукаренко І., та ін. (2020) доводять значення інноваційних технологій та інноваційного підприємництва для формування регіональних конкурентних переваг [1]. Jackson, Randall W. з однодумцями (2019) розкривають моделі регіонального розвитку, що сприсяються на підприємництво [4]. Кубіній Н. Ю. та її співавтори (2021) розкривають ідеї значення стратегічного управління для ефективного підприємництва, визначальним фактором якого є «human factor», порівнюючи Польщу та Україну [5], одночасно показуючи роль

спрямованості на інновації в умовах «інтенціональної нано-економіки» (2021) [9]. Shane S. ставить запитання «Why Do Some Societies Invent More Than Others?» (1992) [7], Nimal Jayaratna (2008) описує перетворення новації в інновації, коли «every Innovation is a New Thing but not Every New Thing is an Innovation» [6]. Методам оцінки стратегічного розвитку економіки та підприємництва приділяє увагу Теодана В. Димитрова (2017) [8]. Мікловда В. П. та ін. доводять значення підприємництва для «зростання рівня продуктивності праці» [10]. Fialkovskiy A. з колегами (2020) надають експозицію механізмів активізації інноваційного підприємництва [2].

Невирішені частини загальної проблеми. Разом з тим, взаємодія інноваційного та традиційного підприємництва й доцільність стратегічного управління конвергенцією не знайшла необхідної уваги.

Метою даної роботи є висвітлення сутності стратегічного управління конвергентним підприємництвом як умови формування стратегічних конкурентних переваг. Для досягнення мети вирішені завдання:

1. Розкрити сутність конвергентного підприємництва як процесу інтерактивності та форми відносин.

2. Виділені складові системи стратегічного управління конвергентним підприємництвом та її основні задачі.

Основний матеріал дослідження. Конвергентне підприємництво являє собою результат процесу інтерактивності та форму симбіозу інноваційного й традиційного бізнесу, яке забезпечує стабільну динамічну рівновагу регіонального розвитку та формування стратегічних конкурентних переваг. Зміст конвергентного підприємництва представлено на рис. 1.

Для формування ефективної системи управління конвергентним підприємництвом доцільно дослідити сутність останнього, яка утворюється у формі симбіозу внаслідок процесу інтерактивності. Інтерактивність як процес проявляється в русі взаємодії, взаємного проникнення та взаємної підтримки традицій-

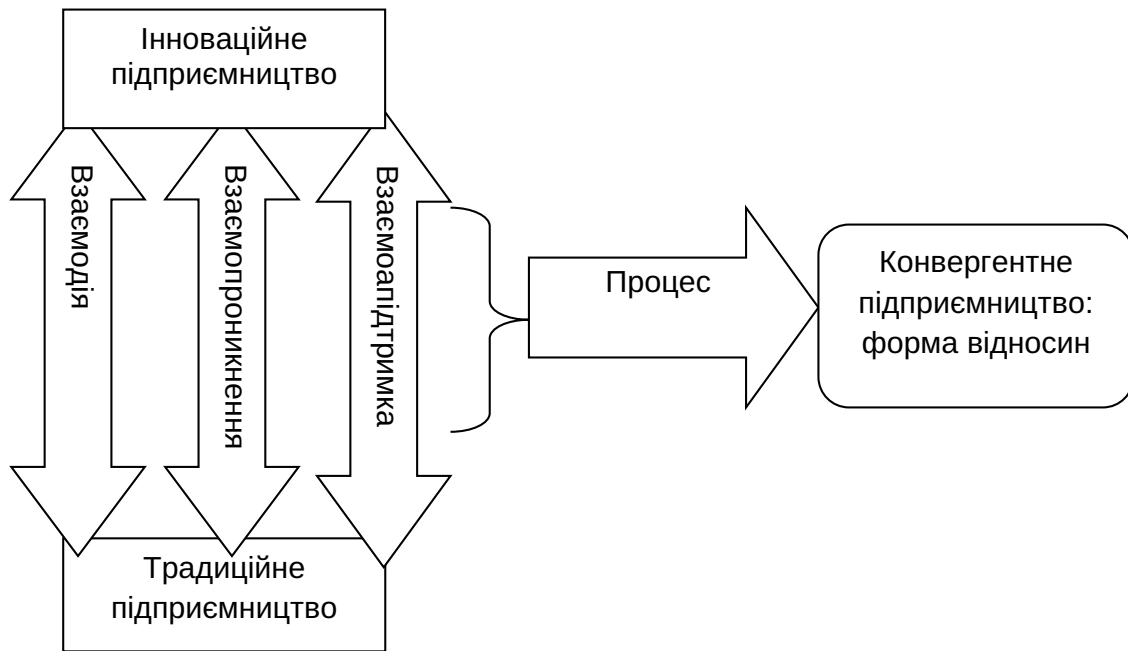


Рис. 1. Зміст конвергентного підприємництва

Джерело: складено Тізешем П.

ного бізнесу з підприємництвом інноваційним. Тобто інтерактивність як процес містить три складові:

Взаємодія інноваційного підприємництва та традиційного бізнесу. Це об'єктивна умова впливає з двох аспектів. Перший – будь якій інноваційний продукт бізнесу з часом перетворюється на традиційний. Традиційний бізнес повинен складати основу для формування майбутнього інноваційного продукту. Тобто ми вважаємо, що взаємодія традиційного та інноваційного бізнесу відбувається у формі спіралі, коли інноваційний бізнес створює майбутній традиційний, а останній, в свою чергу обумовлює основу появи інновацій.

Взаємопроникнення. Семантика цього терміну означає тип існування об'єктів регіоні, ареалі, який полягає у спільному функціонуванні у стані динамічної рівноваги. Взаємопроникнення інноваційного та традиційного підприємництва забезпечує ефективне функціонування двох видів бізнесу, їх стабільне та ефективне функціонування з метою створення стійкої економічної регіональної системи.

Взаємопідтримка – це допомога, що надається акторами економічної діяльності один одному. Взаємопідтримка інноваційного та традиційного бізнесу передбачає обмін інформацією, ресурсами, технологіями для майбутнього розвитку, розширення ринків збуту та отримання додаткових конкурентних переваг. Взаємопідтримка сприяє збереженню дина-

мічної стабільності регіонального бізнесу в цілому, знижує ступень ризикованості підприємницької діяльності.

Конвергентне підприємництво діє у формі взаємовідносин, що проявляється як симбіоз. Симбіоз інноваційного та традиційного підприємництва як форма відносин може набувати три види. Відносини, що корисні для обох видів підприємництва, набувають форму мутуалізму. Ця форма відносин забезпечує ефективне взаємодію, взаємопідтримку та взаємовідносини, створює умови для динамічної стабільності розвитку регіонального бізнесу. Відносини, що корисні лише для одної сторони – коменсалізм. Коменсалізм надає переваги лише одному з видів бізнесу, що ставить інший в невігідну позицію й знижує її конкурентоспроможність. Відносини, що приносять користь лише одній стороні й шкодять іншій – паразитизм.

Для організації ефективного керування конвергентним підприємництвом доцільно застосувати системний підхід до стратегічного управління, яке базується на розумінні системи як сукупності елементів, що взаємодіють між собою в процесі функціонування системи. Система управління конвергентним підприємництвом діє на принципі еменджентності, забезпечуючи цілісність системи: по-перше, наявність у системи в цілому якостей, що відсутні у її елементів. Так, механізм стратегічного ціле покладання притаманний еконо-

мічній системі в цілому, тоді як елементи системи діють відповідно встановлених для них поточних цілей. Наприклад, стратегічне управління розвитком інноваційного управління в регіоні визначає стратегічні регіональні цілі, а елементи системи управління (наприклад, засоби масової інформації регіону, що забезпечують інформаційну підтримку регіонального менеджменту та виступають компонентом регіональної системи стратегічного управління) підпорядковані стратегій меті, але вирішують поточні завдання. По-друге емерджентність доводить, що якості, риси компонентів системи не можуть бути зведені до якості самої системи. Висновком даного положення є те, що стратегічна мета розвитку системи не може бути сукупністю цілей її елементів. Наприклад, мета стратегічного управління інноваційним підприємництвом в регіоні полягає у створенні стабільного та ефективного системи конвергентного підприємництва як фактора стратегічної конкурентоспроможності не може бути сукупністю цілей під сис-

темних компонентів. Як вже відмічалось, інформаційна компонента системи стратегічного управління має власну мету функціонування. Також, наприклад, компонента формування регіонального ринку праці для інноваційного бізнесу має власні цілі. Компонента освіти також функціонує на основі заданої даному елементу мети. Тобто, сукупність цілей компонентів слугує підтримці мети системи стратегічного управління інноваційним підприємництвом в цілому, а їх сукупність не формує стратегічну мету системи стратегічного менеджменту.

Системний підхід дозволяє розглядати конвергентне підприємництво як явище, що виступає елементом системи управління, її об'єктом. Внаслідок цього система стратегічного управління містить елементи, пов'язані з кожним елементом та процесом трансформації традиційного й інноваційного підприємництва в підприємництво конвергентне. Основні завдання стратегічного управління конвергентним підприємництвом виділені наступні (рис. 2).



Рис. 2. Елементи системи управління конвергентним підприємництвом

Джерело: складено Тізешем П.П.

В процесі стратегічного управління конвергентним підприємництвом необхідним є відстеження відносин між традиційним та інноваційним бізнесом з метою уникнення стану коменсалізму та паразитизму.

Для цього рекомендовано застосовувати систему контролінгу заслабкими сигналами, яка дозволяє попередити формування стабільних негативних форм, які будуть гальмувати конвергентне підприємництво. Також важливим є застосування такого механізму як кластеризація, яка дозволяє встановити конвергентне підприємництво не лише в межах одного бізнесу, а побудувати територіальну систему конвергентного підприємництва. Рекомендовано сформувавати в регіоні систему підтримки (правової, інституціональної, консультаційної) для ефективного функціонування конвергентного підприємництва, сприяти формуванню «креативного класу» [3] в регіоні.

Впровадження представлених пропозицій дозволить активізувати підприємництво в Україні, її регіонах, що забезпечить зростання рівня конкурентоспроможності країни, її територій та бізнесу.

Висновки. Конвергентне підприємництво являє собою результат процесу інтерактивності та форму симбіозу інноваційного й традиційного бізнесу, яке забезпечує стабільну динамічну рівновагу регіонального розвитку та формування стратегічних конкурентних переваг. Інтерактивність як процес проявляється в русі взаємодії, взаємного проникнення та взаємної підтримки традиційного бізнесу з підприємництвом інноваційним. Конвергентне підприємництво діє у формі взаємовідносин, що проявляється як симбіоз. В процесі стратегічного управління розвитком конвергентного підприємництва доцільно впроваджувати

відносини, що корисні для обох видів підприємства й набувають форму мутуалізму. Ця форма відносин забезпечує ефективне взаємодію, взаємопідтримку та взаємовідносини, створює умови для динамічної стабільності розвитку регіонального бізнесу. Для організації ефективного управління конвергентним підприємництвом рекомендовано застосувати системний підхід до стратегічного управління. Системний ракурс пропонує застосування системи як сукупності елементів, що взаємодіють між собою в процесі її функціонування. Елементами системи виділено інноваційне підприємництво, традиційне підприємництво, процес інтерактивності та форма відносин. Система стратегічного управління конвергентним підприємництвом передбачає виконання таких основних завдань: застосовувати систему контролінгу заслабкими сигналами, яка дозволяє попередити формування стабільних негативних форм, які будуть гальмувати конвергентне підприємництво; впровадження такого механізму як кластеризація, яка дозволяє встановити конвергентне підприємництво не лише в межах одного бізнесу, а побудувати територіальну систему конвергентного підприємництва; сформувавати в регіоні систему підтримки (правової, інституціональної, консультаційної) для ефективного функціонування конвергентного підприємництва; сприяти формуванню креативного класу в регіоні. Система стратегічного управління конвергентним підприємництвом є умовою підвищення конкурентоспроможності України, її регіонів та окремих бізнес-структур.

В подальшому заплановано обґрунтувати алгоритм впровадження системи управління конвергентним підприємництвом на рівні регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Chykarenko I., Mamatova T., & Chykarenko, O. (2020). Regional development strategy based on Smart-specialization: methodological background. *Public Administration Aspects*, 8(1), 30–42. DOI: <https://doi.org/10.15421/152003>.
2. Fialkovskiy A., Marhitich V., Latynin K. Levers of innovative entrepreneurship activation in the strategic regional competitiveness. *European journal of economics and management*. 2020. Vol. 6, Is. 6. P. 92–97. URL: https://eujem.cz/?page_id=1188.
3. Florida R. *Cities and the Creative Class*. Routledge, 2005.
4. Jackson, Randall W.; Hewings, Geoffrey J.D.; Rey, Serge; and Lozano-Gracia, Nancy, "Regional Development: Challenges, Methods, and Models" (2019). Web Book of Regional Science. 2. URL: <https://researchrepository.wvu.edu/rri-web-book/2>.
5. Kubiniy N., Zavydyak R., Hudzovata L. The human factors of the national economic development: a comparative analysis of Poland and Ukraine. *Conference Proceedings Determinants of Regional Development*, [S.l.], no. 2, pp. 331–343, dec. 2021. URL: <http://pes.pwsz.pila.pl/index.php/proceedings/article/view/206>.

6. Nimal Jayaratna. Every Innovation is a New Thing but not Every New Thing is an Innovation. 2008. URL: <https://www.cairn.info/revue-projectique-2008-1-page-13.htm#>.
7. Shane S. Why Do Some Societies Invent More Than Others? *Journal of Business Venturing*. 1992. № 7. P. 29–46.
8. Teofana V. Dimitrova. Evaluation the strategic position of an organization through space analysis. *Economic archive*. 2017. № 3. P. 19–33. URL: https://www.researchgate.net/publication/321275569_EVALUATING_THE_STRATEGIC_POSITION_OF_AN_ORGANISATION_THROUGH_SPACE_ANALYSIS.
9. Кубиний Н. Ю. Философский бекгroud вероятности как категории интенциональной нано-экономики. *Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка*. 2021. № 1 (57). С. 48–53.
10. Мікловда В. П., Кубиний Н. Ю., Мошак С. М. Рейтинг конкурентоспроможності України за критерієм ефективності праці. *Демографія та соціальна економіка*. 2015. № 3. С. 199–208.

REFERENCES:

1. Chykarenko I., Mamatova T., & Chykarenko, O. (2020). Regional development strategy based on Smart-specialization: methodological background. *Public Administration Aspects*, 8(1), 30–42. DOI: <https://doi.org/10.15421/152003>.
2. Fialkovskiy A., Marhitich V., Latynin K. Levers of innovative entrepreneurship activation in the strategic regional competitiveness. *European journal of economics and management*. 2020. Vol. 6, Is. 6. P. 92–97. URL: https://eujem.cz/?page_id=1188.
3. Florida R. *Cities and the Creative Class*. Routledge, 2005.
4. Jackson, Randall W.; Hewings, Geoffrey J.D.; Rey, Serge; and Lozano-Gracia, Nancy, "Regional Development: Challenges, Methods, and Models" (2019). Web Book of Regional Science. 2. URL: <https://researchrepository.wvu.edu/rri-web-book/2>.
5. Kubiniy N., Zavadyak R., Hudzovata L. The human factors of the national economic development: a comparative analysis of Poland and Ukraine. *Conference Proceedings Determinants of Regional Development*, [S.l.], no. 2, pp. 331–343, dec. 2021. URL: <http://pes.pwz.pila.pl/index.php/proceedings/article/view/206>.
6. Nimal Jayaratna. Every Innovation is a New Thing but not Every New Thing is an Innovation. 2008. URL: <https://www.cairn.info/revue-projectique-2008-1-page-13.htm#>.
7. Shane S. Why Do Some Societies Invent More Than Others? *Journal of Business Venturing*. 1992. № 7. P. 29–46.
8. Teofana V. Dimitrova. Evaluation the strategic position of an organization through space analysis. *Economic archive*. 2017. № 3. P. 19–33. URL: https://www.researchgate.net/publication/321275569_EVALUATING_THE_STRATEGIC_POSITION_OF_AN_ORGANISATION_THROUGH_SPACE_ANALYSIS.
9. Kubyniy N. Iu. Fylosofskiy bekhroud veroiatnosity kak katehoryy yntentsyalnoi nano-ekonomyky. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Ser. Ekonomika*. 2021. № 1(57). P. 48–53.
10. Miklovda V. P., Kubiniy N. Iu., Moshak S. M. Reitynh konkurentospromozhnosti Ukrainy za kryteriiem efektyvnosti pratsi. *Demohrafiia ta sotsialna ekonomika*. 2015. № 3. P. 199–208.