

5.2.3 Региональная и отраслевая экономика

Научная статья

УДК 332.05

<https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.1.10>

ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ ИННОВАЦИОННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Наталья Петровна Казаренкова^{1*}, Роман Владимирович Семенов²,
Полина Юрьевна Звягинцева³, Николай Юрьевич Ершов⁴

^{1, 2, 3, 4} Юго-Западный государственный университет (50 лет Октября, д. 94, Курск, 305040, Российская Федерация)

¹ nfedorovich@yandex.ru; <https://orcid.org/0000-0001-9830-9775>

² semenov0987@gmail.com

³ polinazvagineva761@gmail.com

⁴ kolia.04071@yandex.ru

* Автор, ответственный за переписку

Аннотация. Введение. Современные условия экономического развития сопряжены с постоянными процессами трансформации ключевых бизнес-процессов. При этом переход к новому технологическому укладу способствует внедрению не только отдельных инновационных технологий в деятельность экономических субъектов, но и смене концепции бизнес-планирования в целом. В этой связи одним из актуальных направлений научного обоснования функционирования социально-экономических системы в цифровой экономике является процесс разработки и реализации инновационных бизнес-моделей. **Цель.** Целью проведения исследования является идентификация, обобщение и структурирование процесса разработки и реализации стартапов на основе специфических параметров технологического предпринимательства как инновационного направления развития бизнеса. **Материалы и методы.** Исследование базируется на применении общенаучных подходов и методов экономического анализа к изучению результатов практического внедрения проектов технологического предпринимательства. Вместе с тем недостаточный объем накопленного опыта и отсутствие эмпирической базы результатов от внедрения инновационных продуктов и наукоемких технологий в долгосрочном коридоре планирования сужает информационную базу исследования до преимущественно теоретических научных положений и концепций. **Результаты и обсуждение.** Детальное и последовательное изучение отечественных и зарубежных подходов к методологии разработки бизнес-моделей в условиях трансформационной экономики позволило авторам предложить универсальную бизнес-модель для реализации инновационных проектов. Универсальность полученной бизнес-модели характеризуется возможностью ее использования в любом направлении технологического предпринимательства с учетом корректировки отраслевых параметров реализации стартапа. **Заключение.** В целом адаптация традиционных бизнес-моделей к условиям цифровой экономики повысит уровень востребованности высокотехнологичных производств, а значит, и наукоемкость национальной экономики за счет внедрения инновационных продуктов и сервисов, использования цифровых инноваций и финансовых технологий.

Ключевые слова: бизнес-модель, инновационная бизнес-модель, технологическое предпринимательство, цифровая экономика, трансформационная экономика, стартап

Для цитирования: Казаренкова Н. П., Семенов Р. В., Звягинцева П. Ю., Ершов Н. Ю. Особенности разработки инновационных бизнес-моделей в условиях трансформационной экономики // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2024. № 1 (100). С. 98–107. <https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.1.10>

Конфликт интересов: авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Статья поступила в редакцию 03.11.2023;
одобрена после рецензирования 22.11.2023;
принята к публикации 30.11.2023.

Research article

FEATURES OF DEVELOPING INNOVATIVE BUSINESS MODELS IN A TRANSFORMATIVE ECONOMY

Natalya P. Kazarenkova^{1*}, Roman V. Semenov², Polina Yu. Zvyagintseva³,
Nikolai Yu. Ershov⁴

^{1, 2, 3, 4} Southwest State University (94, 50 Let Otyabrya st., Kursk, 305040, Russian Federation)

¹ nfedorovich@yandex.ru; <https://orcid.org/0000-0001-9830-9775>

² semenov0987@gmail.com

³ polinazvagineva761@gmail.com

⁴ kolia.04071@yandex.ru

* Corresponding author

Abstract. Introduction. Modern conditions for economic development are associated with constant processes of transformation of key business processes. At the same time, the transition to a new technological structure contributes to the introduction of not only individual innovative technologies into the activities of economic entities, but also to a change in the concept of business planning as a whole. In this regard, one of the current

areas of scientific justification for the functioning of the socio-economic system in the digital economy is the process of developing and implementing innovative business models. **Goal.** The goal of the study is to identify, generalize and structure the process of developing and implementing startups based on specific parameters of technological entrepreneurship as an innovative direction of business development. **Materials and methods.** The study is based on the application of general scientific approaches and methods of economic analysis to the study of the results of the practical implementation of technological entrepreneurship projects. At the same time, the insufficient amount of experience gained and the lack of an empirical base of results from the introduction of innovative products and knowledge-intensive technologies in the long-term planning corridor narrows the information base of research to mainly theoretical scientific positions and concepts. **Results and discussion.** A detailed and consistent study of domestic and foreign approaches to the methodology for developing business models in a transformational economy allowed the authors to offer a universal business model for the implementation of innovative projects. The versatility of the obtained business model is characterized by the possibility of its use in any direction of technological entrepreneurship, taking into account the adjustment of industry parameters for the implementation of the startup. **Conclusion.** In general, the adaptation of traditional business models to the conditions of the digital economy will increase the level of demand for high-tech industries, and therefore the knowledge intensity of the national economy through the introduction of innovative products and services, as well as the use of digital innovations and financial technologies.

Keywords: business model, innovative business model, technology entrepreneurship, digital economy, transformational economy, startup

For citation: Kazarenkova NP, Semenov RV, Zvyagintseva PYu, Ershov NYu. Features of the development of innovative business models in a transformational economy. *Newsletter of North-Caucasus Federal University*. 2024;1(100):98-107. <https://doi.org/10.37493/2307-907X.2024.1.10>

Conflict of interest: the authors declare no conflicts of interests.

The article was submitted 03.11.2023;

approved after reviewing 22.11.2023;

accepted for publication 30.11.2023.

Введение / Introduction. Цифровая трансформация бизнес-процессов оказывает существенное влияние на параметры достижения эффективности предпринимательской деятельности. В этих условиях реализация традиционных бизнес-моделей может осуществляться с определенными допущениями, а в случае необходимости внедрения инновационных продуктов и технологий практически невозможна. Исследование теоретических и практических аспектов разработки бизнес-моделей в технологическом предпринимательстве позволило идентифицировать актуальную проблему неудач и провалов инновационных бизнес-проектов (стартапов) в результате использования неподходящей или некорректно составленной бизнес-модели.

Инновационный характер высокотехнологичных бизнес-проектов (стартапов) оказывает существенное влияние на риски предпринимательской деятельности в этой сфере. По мнению исполнительного директора Центра открытых инноваций школы бизнеса им. Уолтера Хааса Калифорнийского университета Генри Чесбро, «большинство инноваций терпят неудачу», прежде всего это связано с неправильно составленными для технологического предпринимательства бизнес-моделями [10, с.16].

На сегодняшний день в области инновационного проектирования как на национальном, так и на мировом уровне одной из наиболее важных проблем является разработка алгоритма построения универсальных бизнес-моделей, подходящих для целей технологического предпринимательства. Следует отметить, что использование традиционных бизнес-моделей без адаптации к потребностям инновационных проектов приводит к недополучению прибыли от продаж, низкой эффективности маркетинговой стратегии и воронки продаж, отсутствию подходящих поставщиков и каналов сбыта, ошибкам при выборе ключевых сегментов потребителей, в реальности оказавшихся в наименьшей степени заинтересованными в предлагаемых фаундерами ценностных предложений, услуг, продуктов и технических решений, а также к ряду других негативных последствий.

В целом бизнес-модель является базой для реализации любого технологического стартапа. Успешность инновационного проекта, а также возможности по привлечению денежных средств на его финансирование зависят от качества разработки и потенциальной эффективности разработанной бизнес-модели. Таким образом, использование инновационной бизнес-модели будет способствовать продвижению уникальных инновационных продуктов, услуг и сервисов наиболее результативной траекторией.

Материалы и методы исследований / Materials and methods of research. Исследование трансформационных процессов в области бизнес-планирования, включая специфику разработки и реализации инновационных бизнес-моделей, базируется на изучении эмпирической базы результатов развития технологического предпринимательства и опыта внедрения инновационных технологий в мировой и российской практике. Ввиду отсутствия достаточного объема статистических данных о результатах внедрения инновационных бизнес-моделей в практическую деятельность экономических субъектов в качестве аналитической базы для проведения исследования использовались данные рейтинговых агентств и результаты опросов в области результативности стартапов. Сочетание теоретических и практических аспектов проведения исследования позволило авторам разработать универсальную бизнес-модель для реализации инновационных предпринимательских проектов.

Результаты исследований и их обсуждение / Research results and their discussion. Возможности развития инновационных механизмов предпринимательской деятельности напрямую связаны с потенциалом повышения уровня технологичности действующей бизнес-модели или ее полноценной трансформации в условиях цифровой экономики. Следует отметить, что первое упоминание экономической категории «бизнес-модель» появилось еще в середине XX века, после выхода работы «On the construction of a multi-stage, multi-person business game» американского математика Ричарда Беллмана, в которой бизнес-модель интерпретировалась как «совокупность ценностных процессов, протекающих внутри фирмы» [5, с. 8]. Дальнейшие теоретические исследования научной концепции развития предпринимательской деятельности на основе построения и реализации «бизнес-модели» можно разделить на три этапа [6, с. 44]:

1) в период 1970–1980 гг. основным акцентом стало изучение деятельности компаний в качестве систем, охватывающих кадровые и технические ресурсы (оборудование, программное обеспечение, способы их взаимодействия), основанное на модели «всеобщего управления качеством»;

2) основным акцентом в управлении бизнесом в 1990–2000 гг. стал реинжиниринг бизнес-процессов, который заключался в пересмотре и обновлении ключевых бизнес-процессов с целью максимизации экономического эффекта от производственной и финансовой деятельности компании, характеризующегося дискретностью и радикальными преобразованиями;

3) с начала 2000-х годов и по настоящее время основной приоритет развития предпринимательской деятельности – это гибкое и адаптивное управление бизнес-процессами, что способствует появлению качественно новых бизнес-моделей, трансформация которых происходит в том числе и под воздействием инновационных трендов цифровой экономики.

Тем не менее на сегодняшний день ученые и исследователи не пришли к единому мнению относительно того, как определить содержание концепции «бизнес-модель». Чаще всего и теоретические, и практические исследования сводятся к изучению отдельных направлений реализации конкретных бизнес-проектов или внедрению новых технологий в отдельные бизнес-процессы [3, с. 91]. Вместе с тем авторы предполагают, что концептуально инновационную бизнес-модель необходимо рассматривать как качественно новый архетип традиционной бизнес-модели с учетом возможностей ее реализации в условиях цифровой экономики.

Эволюцию концепции бизнес-моделирования в развитии инновационного (высокотехнологичного) бизнеса можно проследить, выделив основополагающие изменения ценностных показателей традиционных бизнес-моделей, лежащих в основе корпоративной стратегии инновационной деятельности компании. Прежде всего следует отметить предложенный Генри Чесбро процесс перехода закрытых инноваций к открытым (рисунок 1).

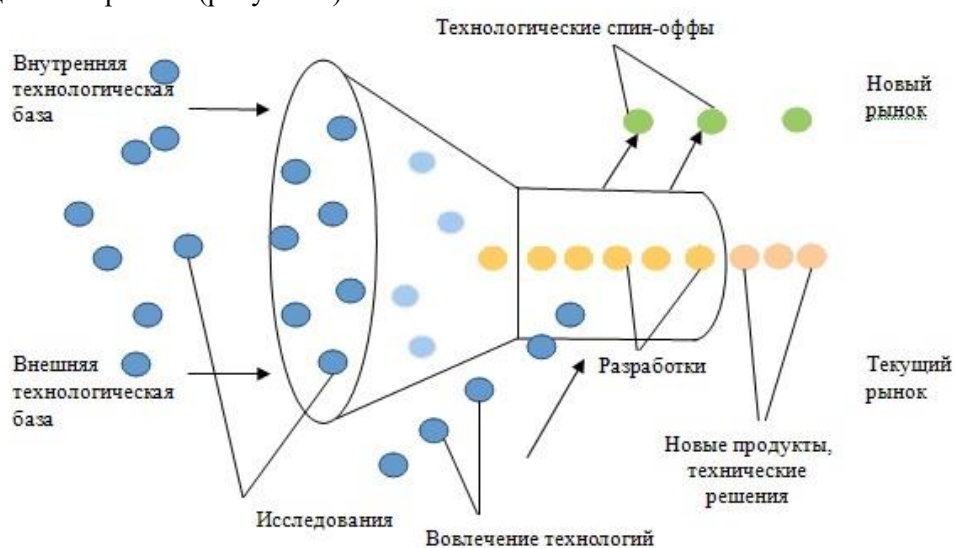


Рис. 1. Бизнес-модель открытых инноваций Генри Чесбро /
Fig. 1. Henry Chesbrough's Open Innovation Business Model

Источник: [10, с. 72] / Source: [10, p. 72]

Визуализация бизнес-модели по версии Чесбро демонстрирует, что в современных условиях мировой экономики для множества хозяйствующих субъектов в процессе их инновационной деятельности помимо применения результатов собственных исследований и внутренних НИОКР, все больше возрастает потребность в использовании внешних идей, результатов прикладных исследований и разработок других компаний с целью увеличения ценности своего продукта [2, с. 47]. В своей книге «Открытые инновации» на примере известных компаний Чесбро показал, как благодаря этой модели они получили возможность увеличивать свои денежные потоки посредством выхода на новые рынки, увеличению охвата существующих рынков, а также благодаря перекрестному лицензированию и созданию совместных предприятий [10, с. 29].

Среди других концепций построения бизнес-моделей следует выделить: бизнес-модель Дон Дебелека, канву А. Остервальдера и И. Пинье, бизнес-модель Ч. Кима и Р. Моборна на основе стратегии «голубого и алого океанов», бизнес-модель А. Сливотски, бизнес-модель Г. Хэмела, бизнес-модель М. Джонсона, К. Кристенсена и Х. Кагерманна [11, с. 241].

В настоящее время внедрение инновационных продуктов, технологий и сервисов становится одним из наиболее эффективных способов создания добавленной стоимости, позволяющим компаниям совершенствовать свою деятельность, а также повышать уровень конкурентоспособности, что немаловажно и особо значимо для успешной реализации высокотехнологичных бизнес-проектов в условиях трансформационной экономики. Прежде чем выделить специфику разработки бизнес-моделей в технологическом предпринимательстве, определим основные отличия традиционного предпринимательства от инновационного бизнеса (таблица 1).

Таблица 1 / Table 1

**Сущность и отличительные характеристики традиционного
и инновационного предпринимательства / Essence and distinctive characteristics
of traditional and innovative entrepreneurship**

Ключевые характеристики	Традиционное предпринимательство	Технологическое (инновационное) предпринимательство
Механизм достижения эффективности	Сокращение издержек, максимизация прибыли	Выпуск инновационного продукта или услуги / нового технического решения / технологии
Мотивация к деятельности	Получение прибыли	Разработка, внедрение и масштабирование инновационных проектов
Источники финансирования	Собственные средства, гранты, кредитные ресурсы, инвестиции	Собственные средства, гранты, бизнес-ангелы, венчурные фонды, краудфандинг, инвестиционное товарищество, IPO-компания
Цепочка связей	Деньги Предприниматель	Финансы Новый продукт Инновационный продукт Технология Технологический предприниматель Технологический стартап

*Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors

Сравнительный анализ отличительных характеристик позволяет сделать вывод о ключевых отличиях, присущих технологическому (инновационному) предпринимательству, которые необходимо учитывать при разработке бизнес-модели стартапа. Так, наиболее важной характеристикой технологического предпринимательства с точки зрения моделирования бизнес-процессов является нацеленность на реализацию уникальной бизнес-идеи, в основу преимущества которой положен инновационный продукт или сервис с высоким уровнем технологичности [9, с. 55]. Следует также добавить, что обязательным условием функционирования технологического предпринимательства является использование инноваций, новейших научных знаний и цифровых технологий на всех стадиях реализации бизнес-модели.

В целом бизнес-модели технологических стартапов имеют большое разнообразие и специфику: от самых элементарных, в которых может быть представлено лишь ценное предложение и основные потребительские сегменты, вплоть до дифференцированных, описывающих будущие денежные потоки, уникальность решения, ключевые метрики, хай-концепт (простая и часто яркая идея или

предпосылка, которая успешно поддается продвижению и маркетингу) и стратегию продвижения продукта [1, с. 34]. При этом можно выделить как минимум пять базовых этапов разработки инновационной бизнес-модели, которые необходимо выполнять при выборе любого направления технологического предпринимательства.

1-й этап – исследование рынка. Является предварительным этапом бизнес-моделирования и дает возможность оценить уровень востребованности конкретной инновационной идеи на рынке. Большое количество стартапов остаются невостребованными по причине непонимания, как их продукт воспримет рынок или на какой рыночный сегмент его необходимо продвигать. На рисунке 2 отражены результаты исследования, проведенного агентством CBINSIGTS в 2021 году, в котором выделены основные причины невостребованности стартапов в реальных экономических условиях.

Исходя из представленных данных наглядно видно, что порядка 35 % от общего числа проанализированных стартапов претерпели неудачи из-за некачественно проведенного исследования рынка, в результате которого их продукт остался невостребованным среди потенциальных потребителей. Также стоит отметить, что из-за неправильно разработанной бизнес-модели оказались нереализованным порядка 19 % стартапов, что подтверждает описанную выше проблематику.



Рис. 2. Систематизация и классификация причин неудачной реализации инновационных бизнес-проектов / Fig. 2. Systematization and classification of the causes of unsuccessful implementation of innovative business projects

*Источник: [12] Source: [12]

Важность первого этапа для выбора наиболее эффективной бизнес-модели определяет необходимость качественного исследования потенциального рынка и получения наиболее достоверных и репрезентативных результатов. Для решения этой задачи целесообразно использовать две группы инструментов исследования рынка: количественные параметры, которые позволят рассчитать и оценить емкость потенциального рынка, и качественные показатели, способные дать представление о профиле целевой клиентской группы [8, с. 70].

Инструментами для проведения количественной оценки рыночной среды реализации инновационного бизнес-проекта являются:

- кабинетное исследование, предполагающее поиск и подбор информации на основе вторичных (уже существующих) исследований. Преимуществом такого способа является экономия времени, низкая стоимость проведения, возможность обработки большого объема информации, в то время как к недостаткам можно отнести высокий уровень субъективности полученных результатов, вероят-

ность включения в выборку устаревших данных, а также несоответствие между целью исследования и найденной информацией;

- сегментация и расчет потенциального размера рынка, осуществляющиеся по определенным классификационным признакам: демографические (пол, возраст, семейное положение, наличие детей), географические (страна, регион), социально-экономические (образование, занятость, уровень дохода), психографические (образ жизни, религия), поведенческие (лояльность, частота покупок, потребительский психотип). Проведение сегментации рынка позволит разработать бизнес-модель с учетом потребностей различных типов потенциальных клиентов и выстроить правильное взаимодействие для каждой группы целевой клиентской базы. В настоящее время при исследовании рынка наиболее востребована модель «PAM-TAM-SOM-SAM-EVG», которая позволяет разделить рынок на пять сегментов, чтобы предприниматели могли сосредоточить свои усилия на сегменте с наибольшим уровнем потенциала эффективной реализации инновационной бизнес-модели;

- опрос по ключевым словам, выступающий эффективным способом определения уровня спроса на целевом рынке, в том числе в части продвижения конкретного продукта или услуги;

- тенденции и события: широкое применение в изучении будущих и текущих тенденций для конкретного вида бизнеса получило использование DESTEP-анализа, то есть исследование различных макроэкономических факторов, которые могут оказать влияние на успешность реализации бизнес-модели;

- исследование динамики начатых и закрытых бизнес-проектов, дающее возможность оценить востребованность и жизнеспособность конкретной бизнес-идеи с учетом отраслевой специфики ее реализации;

- проведение опросов с закрытыми вопросами, которые можно использовать при проверке конкретного предположения или верификации ранее полученного результата.

Методики проведения качественных исследований направлены на достижение максимального контактного взаимодействия с потенциальной клиентской базой и позволяют сформировать профиль клиента, наиболее лояльного к предлагаемому продукту или услуге. Среди инструментов качественных исследований можно выделить:

- глубинные интервью (могут быть полезными для обнаружения проблемы на рынке и нахождения способов ее решения);

- проведение опросов с открытыми вопросами;

- исследование целевой группы (позволяет сформировать конкретное представление о различных сегментах потенциальной клиентской базы);

- интервью с экспертами.

2-й этап – проведение конкурентного анализа, необходимого для правильного построения бизнес-модели – исследование конкурентной среды, свойственной целевому рынку: определение типа конкуренции, идентификация ключевых конкурентов (как организаций, так и продуктов / услуг), систематизация конкурентных преимуществ и факторов конкурентоспособности реализуемой бизнес-модели.

В технологическом предпринимательстве ценностное предложение направлено преимущественно на рынок «голубого океана», то есть рынок, на котором существует множество свободных сегментов, формирующих потенциал для роста бизнес-модели, однако и он не лишен феномена конкуренции. Примером может послужить история «Spotify», который занял свободный сегмент стримингового сервиса, но в то же время продолжал конкурировать с рынком компакт-дисков. При проведении подобного вида анализа важно понять, есть ли уже конкуренты с той же услугой или продуктом и в чем состоит уникальность разрабатываемого стартапа по сравнению с существующими конкурентами.

Основными дескрипторами (ключевыми параметрами, по которым будет осуществлено сравнение с конкурентами) при проведении конкурентного анализа в технологическом предпринимательстве могут выступить:

- средний доход;

- позиционирование;

- соотношение цена / качество;

- ассортимент продукции;

- уровень новизны;
- сервис и поддержка;
- отличительный характер;
- целевая группа;
- маркетинг;
- расположение;
- специфика бизнес-модели;
- продолжительность существования на рынке;
- сильные и слабые стороны;
- затраты на выход;
- количество скачиваний (если это приложение);
- интеллектуальная собственность и политика ее защиты;
- наличие отделов НИОКР;
- соотношение негативных и положительных отзывов в интернете.

3-й этап – определение направления и цели инновационного бизнес-проекта – перед тем как выбрать конкретную бизнес-модель реализации стартапа с наибольшей целесообразностью использования, необходимо понять и представить видение, миссию и цели технологического предпринимательства, которые должны быть достигнуты на всех стадиях воплощения бизнес-идеи [7, с. 59];

4-й этап – определение заинтересованных и влиятельных сторон в процессе реализации инновационного бизнес-проекта;

5-й этап – придание больших ценностей продукту, придание больших ценностей заинтересованным сторонам.

При построении бизнес-модели также следует учесть и различные риски, которые могут оказать существенное влияние как на возможность реализации инновационного бизнес-проекта, так и на достижение его эффективности [4, с. 48]. Классификация рисков, свойственных технологическому предпринимательству:

- рыночный риск: влияет на устойчивость ведения бизнеса, а также его возможности по масштабированию и использованию потенциала по расширению границ рыночных сегментов;
- риск реализации: наиболее свойственен инновационным бизнес-проектам, так как зачастую нет аналогов предлагаемым продуктам и услугам, что снижает достоверность всех предварительных исследований рыночной востребованности;
- технологические риски: их можно минимизировать на основе адаптации технологий компаний, которые успешно их применяют;
- выбор правильного времени для выпуска инновационной продукции или запуска стартапа;
- риски команды: подразумевается, что только исполнительность, наличие сплоченности в команде могут привести к созданию по-настоящему сильного бизнеса, и любые нарушения в этом равновесии несут дополнительные риски для реализации бизнес-проекта;
- риски недостаточности финансирования для полноценной реализации бизнес-проекта.

Универсализация процесса построения инновационной бизнес-модели позволит минимизировать затраты времени на поиск и отбор подходящих проектов, а также будет способствовать оптимизации соотношения рисков и эффективности реализации бизнес-идеи. На рисунке 3 представлен шаблон универсальной бизнес-модели для использования в процессе разработки и реализации бизнес-проектов в технологическом предпринимательстве.

Итак, предложенный механизм универсальной бизнес-модели позволит предпринимателям в большей степени понять и отразить процесс создания ценностного предложения в условиях реализации инновационных бизнес-проектов. В зависимости от отраслевой направленности инновационной бизнес-идеи предложенный шаблон можно модифицировать и трансформировать в качественную и хорошо проработанную бизнес-модель, использование которой поможет инновационному бизнес-проекту найти свою нишу и сформировать ценностное предложение с учетом минимизации возможных рисков невостребованности новых продуктов, услуг и сервисов.

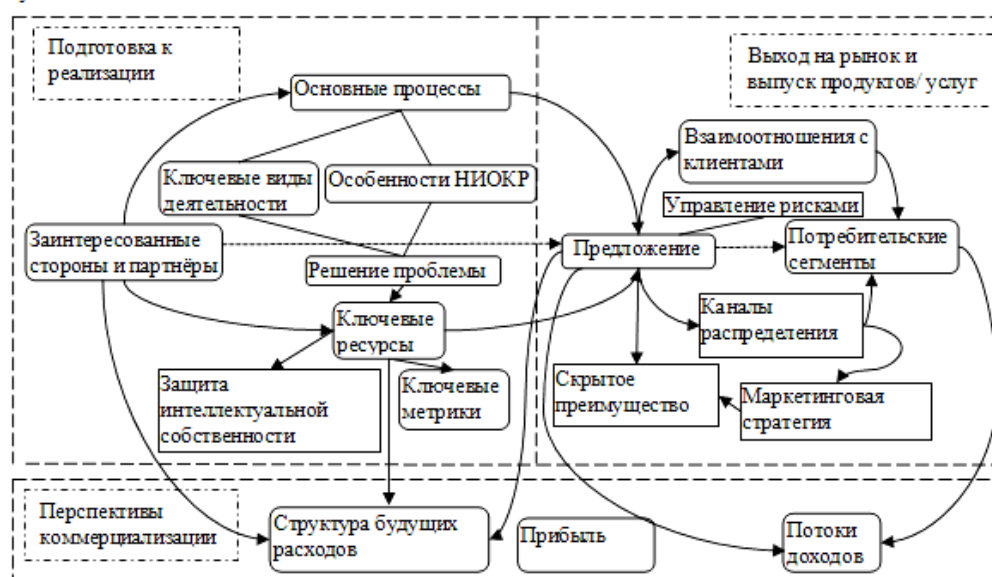


Рис. 3. Универсальный шаблон для разработки инновационной бизнес-модели /

Fig. 3. Universal Template for Innovative Business Model Development

*Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors

Заклучение / Conclusion. Таким образом, специфика технологического (инновационного) предпринимательства оказывает существенное влияние на выбор направления и конкретных инструментов бизнес-моделирования. Проведенное исследование выявило влияние неподходящей бизнес-модели на вероятность эффективной реализации инновационного бизнес-проекта. В этой связи разработку бизнес-модели для технологического стартапа рациональнее и эффективнее проводить с учетом результатов анализа внешних экономических факторов, основных достаточных и необходимых ресурсов, на основе выбора приоритетной деятельности и сильных сторон инновационного бизнес-проекта и его ценностного предложения, этапа развития отрасли, проходящего согласно стратегиям «голубого и алого океана», подхода «открытых инноваций», оценки будущих возможностей масштабирования проекта в постоянно изменяющейся конкурентной среде. Процесс универсализации инновационных бизнес-моделей позволит систематизировать все этапы их разработки и выработать единый подход к реализации в условиях цифровой экономики.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Алексеева В. С. История развития понятия «бизнес-модель» в зарубежных и отечественных работах // Наука, студенчество, образование: актуальные вопросы современных исследований: сборник статей Международной научно-практической конференции. Пенза: Наука и просвещение, 2022. С. 33–37.
2. Беляева О. В., Обухова А. С., Ершова И. Г. Управление внедрением инновационных цифровых технологий регионов // Вестник Академии знаний. 2021. № 47 (6). С. 45–49.
3. Галахов Д. И., Колмыкова Т. С. Проблемы инновационного развития высокотехнологичного сектора экономики России // Микроэкономика. 2012. № 3. С. 91–93.
4. Емельянов С. Г., Кабанов В. А., Колмыкова Т. С. Инновации в решении проблем формирования новых воспроизводственных контуров национальной экономики // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2011. № 3 (121). С. 45–49.
5. Зверев В. С. Толковый словарь «Инновационная деятельность». Термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я). Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2010. 269 с.
6. Короткова Т. Л. Эволюционное развитие бизнес-моделирования в России // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2019. № 1(21). С. 43–51.
7. Обухова А. С., Ситникова Э. В. Особенности управления инновационным процессом // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. 2019. № 2 (71). С. 57–61.
8. Попов Е. А. Особенности разработки инновационных бизнес-моделей компаний в современных условиях // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2021. № 11-1. С. 66–72.

9. Сбоева И. А. Развитие концепции бизнес-модели и ее использование в проектном менеджменте и технологическом предпринимательстве // Вестник Поволжского государственного технологического университета. Серия: Экономика и управление. 2020. № 2(46). С. 52–64.
10. Чесбро Г. Открытые инновации: создание прибыльных технологий. М.: Поколение, 2007. 336 с.
11. Spieth P., Schneckenberg D., Ricart J.E. Business model innovation – State of the art and future challenges for the field // R&D Management. 2014. Vol. 44. P. 237–247.
12. The Top 12 Reasons Startups Fail. URL: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top> [Accessed 25 August 2023].

REFERENCES

1. Alekseeva VS. History of the development of the concept of «business model» in foreign and domestic works. Science, students, education: topical issues of modern research: a collection of articles of the International Scientific and Practical Conference. Penza: Science and Enlightenment; 2022. P. 33-37. (In Russ.).
2. Belyaeva OV, Obukhova AS, Ershova IG. Management of the introduction of innovative digital technologies of the regions. Vestnik Akademii znaniy = Bulletin of the Academy of Knowledge. 2021;47(6):45-49. (In Russ.).
3. Galakhov DI, Kolmykova TS. Problems of innovative development of the high-tech sector of the Russian economy. Mikroekonomika = Microeconomics. 2012;3:91-93. (In Russ.).
4. Emelyanov SG, Kabanov VA, Kolmykova TS. Innovations in solving the problems of forming new reproducible contours of the national economy. Nauchno-tehnicheskie vedomosti Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo politekhnicheskogo universiteta = Scientific and technical statements of St. Petersburg State Polytechnic University. 2011;3(121):45-49. (In Russ.).
5. Zverev VS. Explanatory Dictionary «Innovative Activity». Terms of innovative management and related areas (A to Z). Novosibirsk: IEOPP SB RAS; 2010. 269 p. (In Russ.).
6. Korotkova TL. Evolutionary development of business modeling in Russia. Ekonomicheskie i social'no-gumanitarnye issledovaniya = Economic and socio-humanitarian studies. 2019;1(21):43-51. (In Russ.).
7. Obukhova AS, Sitnikova EV. Features of managing the innovative process. Vestnik Severo-Kavkazskogo federal'nogo universiteta = Newsletter of North-Caucasus Federal University. 2019;2(71):57-61. (In Russ.).
8. Popov EA. Features of the development of innovative business models of companies in modern conditions. Vestnik Altajskoj akademii ekonomiki i prava = Bulletin of the Altai Academy of Economics and Law. 2021;11-1:66-72. (In Russ.).
9. Sboeva IA. Development of the concept of the business model and its use in project management and technological entrepreneurship. Vestnik Povolzhskogo gosudarstvennogo tekhnologicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika i upravlenie = Bulletin of the Volga State Technological University. Series: Economics and Governance. 2020;2(46):52-64. (In Russ.).
10. Chesbrough H. Open innovation: creating profitable technologies. Moscow: Generation; 2007. 336 p. (In Russ.).
11. Spieth P, Schneckenberg D, Ricart JE. Business model innovation – State of the art and future challenges for the field. R&D Management. 2014;44:237-247.
12. The Top 12 Reasons Startups Fail. Available from: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top> [Accessed 25 August 2023].

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ

Наталья Петровна Казаренкова – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и кредита Юго-Западного государственного университета, Scopus ID: 56381603400, Researcher ID: V-5539-2018

Роман Владимирович Семенов – магистрант кафедры финансов и кредита Юго-Западного государственного университета

Полина Юрьевна Звягинцева – студентка кафедры финансов и кредита Юго-Западного государственного университета

Николай Юрьевич Ершов – студент кафедры финансов и кредита Юго-Западного государственного университета

ВКЛАД АВТОРОВ

Наталья Петровна Казаренкова

Редактирование и утверждение окончательного варианта статьи: принятие ответственности за все аспекты проведенного исследования, целостность и последовательность всех частей статьи и ее окончательный вид.

Роман Владимирович Семенов

Проведение исследования эмпирической базы и результатов практической реализации инновационных бизнес-моделей, включая сбор, обработку, анализ и интерпретацию полученных данных.

Полина Юрьевна Звягинцева

Проведение исследования теоретической базы цифровой трансформации бизнес-процессов, сущности и содержания инновационных (высокотехнологичных) бизнес-проектов, формирование единого теоретического подхода к проведению исследования.

Николай Юрьевич Ершов

Подготовка и редактирование текста: составление черновика рукописи и формирование его окончательного варианта, участие в научном дизайне.

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

Natalya P. Kazarenkova – Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor of the Department of Finance and Credit, Southwest State University, Scopus ID: 56381603400, Researcher ID: V-5539-2018

Roman V. Semenov – Master's Student of the Department of Finance and Credit Southwest State University

Polina Yu. Zvyagintseva – Student of the Department of Finance and Credit Southwest State University

Nikolai Yu. Ershov – Student of the Department of Finance and Credit Southwest State University

CONTRIBUTION OF THE AUTHORS

Natalya P. Kazarenkova

Editing and approval of the final version of the article: taking responsibility for all aspects of the study conducted, the integrity and consistency of all parts of the article and its final form.

Roman V. Semenov

Conduct empirical research and results of practical implementation of innovative business models, including the collection, processing, analysis and interpretation of the obtained data.

Polina Yu. Zvyagintseva

Conducting a study of the theoretical base of digital transformation of business processes, the essence and content of innovative (high-tech) business projects, the formation of a single theoretical approach to conducting research.

Nikolai Yu. Ershov

Preparation and editing of the text: drafting of the manuscript and formation of its final version, participation in scientific design.