



**Autor: Lejla Softić, dipl.oec.<sup>1</sup>**

## **Značaj disruptivnih inovacija za tržišne promjene**

U današnjem brzom i stalno promjenjivom poslovnom okruženju, disruptivne inovacije su postale ključni pokretač tržišnih promjena. Disruptivne inovacije transformišu tržište i utiču na ekonomski rast. Najpoznatiji primjeri disruptivnih inovacija su internet i digitalne tehnologije, koji su iz temelja promijenili način (tržišnog) komuniciranja i tradicionalne poslovne modele, što je dovelo do povećane konkurencije i kvalitetnijeg zadovoljavanja tržišnih potreba. Uticaj disruptivnih inovacija nije ograničen samo na tehnološki sektor, nego imaju značaj za sve tradicionalne industrije: od proizvodnje i transport, preko finansija, do zdravstva i kulture.

### **Šta je disruptivna inovacija?**

**Disruptivna inovacija** je kada novi poslovni model, koncept, proizvod ili usluga stvaraju novi tržišni segment i pokretače vrijednosti. Podrazumijeva stvaranje dinamičnih i novih rješenja koja zadovoljavaju nezadovoljenu tržišnu potražnju. Ovakva praksa često rezultira proizvodima i uslugama koji mijenjaju trenutni način poslovanja i koji se bitno razlikuju od bilo kojeg trenutnog izbora na tržištu.



### **Vrste disruptivnih inovacijskih modela**

Sve disruptivne inovacije se ne kreiraju na isti način, jer se pri tome mogu koristiti različite strategije. U zavisnosti od modela koji se koristi u preduzeću, disruptivne inovacije se mogu kategorizirati kao:

- disruptori novih tržišta ili
- disruptori tržišta nižeg ranga.

Novi tržišni disruptori stvaraju rješenja koji su toliko pristupačniji ili praktičniji od postojećih opcija da ih mogu početi koristiti potpuno novi segmenti kupaca. Stvaraju nove vrijednosti koje se razlikuju od postojećih konkurenata. Umjesto da se natječu s vodećima u industriji, natječu se s "nepotrošnjom". Privlače nove ljude da postanu kupci, iako nikada prije ne bi koristili niti jedan konkurentski proizvod.

Disruptori tržišta niske razine ne pokreću revolucionarnu alternativu, nego stvaraju privlačniju ponudu za kupce postojećih konkurenata. Niskobudžetni disruptije tržišta često se zasnivaju na niskim cijenama i podrazumijevaju niže profitne marže, koje možda nisu vrijedne vremena ili ulaganja trenutnih tržišnih lidera. Primjer za to su diskontni trgovci na malo (npr. Wal-Mart), koji nude jeftiniju opciju od postojećih i tako targetiraju kupce s manjim proračunima.



## **Distruptivne inovacije i tržišni izazovi**

Iako disruptivne inovacije mogu stvoriti nova tržišta i prilike za rast, također mogu predstavljati izazove za preduzeća i kreatore politika. Disruptivne inovacije često zahtijevaju značajna ulaganja i resurse kako bi se razvile i dovele na tržište. To može biti izazov za etablirana preduzeća koja oklijevaju ulagati u nove tehnologije ili poslovne modele koji bi mogli negativno uticati na postojeće tokove prihoda.

Disruptivne inovacije mogu stvoriti regulatorne izazove za donositelje politika, koji moraju uravnotežiti potrebu za zaštitom potrošača i promicanjem tržišnog natjecanja s potrebom za poticanjem inovacija i rasta. Kako disruptivne inovacije dobivaju na snazi i pojavljuju se nova tržišta, postoji rizik da mali broj preduzeća može dominirati tim tržištima, ograničavajući konkurenciju i potencijalno gušeći inovacije. To može stvoriti izazove za kreatore politike, koji moraju uravnotežiti potrebu za poticanjem inovacija i rasta s potrebom da osiguraju da tržišta ostanu konkurentna i otvorena za nove sudionike.

Naredni izazov koji nameću disruptivne inovacije je potencijal za premještanje radnih mjesta i nejednakost u prihodima. Disruptivne inovacije često zahtijevaju značajna ulaganja u tehnologiju i automatizaciju, što može dovesti do gubitka radnih mjesta u tradicionalnim industrijama. Disruptivne inovacije mogu stvoriti nova radna mjesta i prilike za rast, ali postoji rizik da se dobrobiti tih inovacija neće ravnomjerno raspodijeliti u društvu, što dovodi do nejednakosti u prihodima i društvenih nemira.

## **Kako disruptivne inovacije mijenjaju tržište?**

Disruptivne inovacije utiču na tržišne promjene na način da se kreiraju novi proizvod, usluga ili tehnologija koji identificiraju prazninu u industriji odnosno određenu tržišnu potrebu koja je bila zanemarena. Razvojem poboljšanih proizvoda, usluga ili tehnologije koji su pristupačniji i praktičniji, doseže se ciljna populacija i kupci koji su prije bili zanemareni. Novi proizvod, usluga ili tehnologija dobivaju na snazi, te tako se počinje remetiti postojeće tržište. Kupci počinju prelaziti s tradicionalnih proizvoda, usluga ili tehnologija na nove, a novi proizvodi, usluge ili tehnologije postaju popularniji i šire prihvaćeni na tržištu. Tradicionalni tržišni akteri, uslijed potrebe za natjecanjem s novim proizvodom, uslugom ili tehnologijom, bivaju prisiljeni prilagoditi se ili izgubiti tržišni udio. S vremenom novi proizvod, usluga ili tehnologija postaju novi standard i stvara se novo tržište s novim proizvodom, uslugom ili tehnologijom u središtu.

## **Zaključak**

Disruptivne inovacije potiču ekonomski rast, stvaraju nova tržišta, transformišu tradicionalne industrije i promiču konkurentnost, stvaraju nove prilike za rast i prosperitet na način da se obezbjedi pravedna raspodijela i da društvo u cjelini ima koristi od prilika koje stvaraju disruptivne inovacije.

Najznačajnije karakteristike disruptivnih inovacija su: niže marže, veći rizici, ometaju postojeće tržište ili stvaraju novo, uključuju novu tehnologiju i novi poslovni model, u početku se događaju sporo, često se zanemaruju na samom početku, a spoznaja o njihovom značaju događa se tek nakon što se postigne uspjeh na tržištu.

Etablirana preduzeća obično teže poboljšanju svojih proizvoda i usluga za svoju profitabilnu bazu kupaca, uglavnom zanemarujući potrebe i želje neiskorištenih segmenata, te disruptivne inovacije mogu predstavljati za njih značajan izazov. Duga dominacija određenom industrijom može uticati na težu prilagodbu etabliranih preduzeća promjenjivim tržišnim uvjetima, budući da su usredotočena na zaštitu svog postojećeg tržišnog udjela, a ne na prihvaćanje novih prilika za rast. Međutim, etablirana preduzeća mogu imati koristi od disruptivnih inovacija ulaganjem u istraživanje i razvoj te istraživanjem novih načina poslovanja. Prihvaćanjem promjena i proaktivnim pristupom inovacijama, etablirana preduzeća se mogu unaprijediti svoje poslovanje primjenom disruptivnih inovacija, što dodatno utiče na promjene koje se na taj način kreiraju na tržištu.