

Лук'янченко В.В.

доктор філософії в галузі економіки, професор, директор ТОВ «Інмайстерс»,
director@inmasters.net

Свіцова Н.С.

спеціаліст з інтелектуальної власності, ТОВ «Інмайстерс»

Силка І.В.

інженер, ТОВ «Інмайстерс»

ІННОВАЦІЙНІ МАЛІ І СЕРЕДНІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВНИЙ ДРАЙВЕР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Анотація. Тези присвячено проблемі малих та середніх підприємств в Україні та їх науково-дослідницькому потенціалу з огляду на сучасні технології та можливості. Розглянуто питання реструктуризації та використання найсучасніших технологій на всіх етапах виробництва нової інноваційної продукції, дано визначення поняттям «розумний офіс» та «розумне виробництво». Розкрито питання потенціалу інноваційних малих і середніх підприємств для економіки країни.

Ключові слова: інноваційні підприємства, використання сучасних технологій, реструктуризація, розумний офіс, розумне виробництво, інноваційний потенціал.

У сучасних інноваційних економіках світу малий та середній бізнес відіграють важливу роль у створенні та впровадженні інновацій, чого, на жаль, бракує Україні. З огляду на сьогоднішній виклик часу ми бачимо труднощі для малого і середнього бізнесу в контексті вдалої інтеграції України в європейський науково-інноваційний простір. І насамперед, однією з головних перешкод є людський фактор. Більшість науково-виробничих підприємств країни МСБ працюють ще за стандартами часів СРСР і не дуже бажають ставати більш сучасними і впроваджувати стандарти ISO, використовувати інформаційні технології, міняти застаріле обладнання тощо. Бо більшість цих підприємств не має довгострокової стратегії розвитку і це легше і зручніше, бо працівники не бачать в цьому сенс, їм не зрозуміле бажання керівництва проводити оптимізацію, автоматизацію та втілення інновацій. Все це потребує певних зусиль, часу та додаткових фінансових витрат.

Але це того варте, бо для МСБ з інноваційним потенціалом відкриваються великі можливості у співпраці зі структурами ЄС. Це нове сучасне обладнання і технології, додаткові фінансові можливості і ринки, співпраця з європейськими науковими центрами, підвищення кваліфікації, навчання у європейських університетах та інше.

Тому доцільним буде почати з розробки стратегії розвитку інноваційних МСБ і впровадження стандарту з управління якістю ISO 9001 на підприємствах.

Нові ринкові умови і правила гри будуть основним рушієм у процесі євроінтеграції. Для випуску конкурентоспроможної продукції, яка була б

затребувана у європейських споживачів, треба впроваджувати у виробництво інновації. Саме споживачі формують ринок та напрями роботи по новим розробкам. Існує незадоволена або частково задоволена потреба, підприємство її аналізує, шукає можливі шляхи вирішення питання. Найвдаліші ідеї проходять апробацію безпосередньо споживачем, і тільки потім товар надходить до серійного виробництва.

Також треба провести реструктуризацію підприємств, так як деякі підприємства досі працюють за радянською схемою і орієнтовані на державні замовлення. В сьогоднішній це є помилковим, тому що наша економіка змінюється і головним в циклі продажу є клієнт, а не держава. А функція держави у забезпеченні рівних можливостей, прозорості і підтримці усіх гравців ринку, створення в країні привабливого інвестиційного клімату.

Крім того потрібно проводити постійний моніторинг ринку, щоб мати змогу вчасно реагувати на зміни потреб споживачів. На сьогодні залишаються такі підприємства, які через свою застарілу структуру і небажання змінюватись не можуть задовольнити потреби споживачів, які доволі часто змінюються.

З впровадженням нової структури потрібно зробити акцент на введення інформаційних технологій. Наприклад, «розумного офісу» та «розумного виробництва».

«Розумне виробництво» має в своїй основі введення сучасних високотехнологічних станків, приладів, в тому числі 3D-принтерів та сканерів, а також ефективну логістичну систему, якою керує штучна нейронна мережа. Це спеціальний алгоритм з можливістю самостійно навчатися і згодом вирішувати нові задачі, що з'явилися вперше, без втручання людини. До того ж працювати за найсучаснішими стандартами якості, в обладнаних для цього цехах, де працює навчений персонал.

Все це взаємодіє з «розумним офісом». Розповсюдження Інтернету дозволяє настільки оптимізувати роботу офісних працівників, що можна зменшити час на виконання повсякденних завдань та прискорити обробку та аналіз даних. Наприклад, раніше бухгалтеру для складання звіту потрібно було проводити розрахунки вручну, потім це можна було перенести в таблиці Excel, а вже зараз можна користуватись спеціальним програмним забезпеченням і тільки вводити вихідні дані. Програма рахує все сама, самостійно підбирає формули та перевіряє їх на правильність. Або інший, більш масштабний приклад, використання найсучасніших технологій: CRM-системи та автоворонки продажу.

Будуємо алгоритм взаємодії з клієнтом, де втручання продавця мінімальне, а робота програм максимальна. Потенційний клієнт бачить в Інтернеті вашу рекламу, натискає на неї та потрапляє на ваш сайт. Сайт йому дивитися цікаво, бо він відповідає його запитам, а також він натикається на перший крок – безкоштовний, дійсно корисний матеріал. Щоб отримати цей матеріал, йому потрібно залишити свою електронну адресу, на яку спершу надходить лист з безкоштовним матеріалом, а згодом цілий ланцюг автоматизованих листів, які були створені один раз і працюють роками. До того, як людина перейшла на сайт, вона не була знайома з компанією, але з кожним наступним отриманим

листом вона все більше дізнається про підприємство та її довіра збільшується. А саме по фактору довіри людина обирає – у кого з двох продавців купити. Далі з якоїсь миті її цікавить купівля вашого товару. І тільки на цьому етапі, коли людина потенційно готова віддати вам гроші, підключається співробітник компанії. А якщо це інтернет-магазин, може й зовсім обійтись без продавця, але розглянемо не інтернет-магазин. Менеджер з продажу зв'язується по заявці з клієнтом, обговорює деталі, відповідає на питання та формує замовлення. Замовлення потрапляє на виробництво, а потім доставляється клієнту. Після продажу клієнту також надходять електронні листи, які спонукають до повторної купівлі, якщо це доречно. Хочемо зауважити, що безпосередня участь персоналу знадобилась тільки для оформлення заявки та виробництва товару, а майже весь цикл клієнт пройшов по автоматичній воронці. Що стосується CRM-систем, то це програмне забезпечення, яке зв'язує разом всю існуючу інформацію про клієнта (коли звернувся, хто менеджер, коли менеджер розмовляв і навіть що казав тощо), взаємодію всіх членів проектної команди (поставлені завдання, звітова документація, дистанційне спілкування та проведення нарад). Це все забезпечує підприємство високою швидкістю та чіткістю виконання робіт, які направлені на пряме задоволення потреб клієнтів.

Без сучасних науково-технічних розробок вище згадуване не має сенсу, бо це – найголовніший етап. Якщо цього етапу бракуватиме, потреба так і залишиться незадоволеною, а новий продукт не вийде на ринок.

На нашу думку, існує дуже велика проблема втілення в життя інноваційних розробок. На виробничих підприємствах є люди, які пам'ятають радянські часи, коли економіка була майже закрита, нові ідеї часто набували статус «ноу-хау» і не виходили за межі заводу. Тому і зараз вони не бачать сенсу вигадувати щось нове, якщо воно просто буде припадати пилом в столі керівника відділу. І тут велику роль відіграватимуть громадські організації, об'єднання і спілки підприємців, що впливатимуть через свою діяльність на менталітет громадян.

Інформаційну, навчальну та матеріальну підтримку підприємств, які потенційно можуть стати провідними розробниками нової продукції, слід проводити на рівні країни. В таких компаніях працівники замотивовані робити новий, сучасний продукт, але їм бракує вільних можливостей. Державні форуми, конференції та бізнес-програми можуть стати тим рушієм прогресу та інтеграції інновацій в питаннях комерціалізації результатів науково-технічної діяльності.

Отже, інноваційні малі і середні підприємства є основним драйвером розвитку економіки країни в контексті євроінтеграції, бо вони можуть бути гарним прикладом та демонструвати вдалий досвід для мотивації та навчання інших підприємств.

Lukyanchenko V. V., Svishchova N. S., Sylka I. V.
INNOVATIVE SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES AS THE BASIC DRIVER
OF THE ECONOMY OF THE COUNTRY IN THE CONTEXT OF EURO
INTEGRATION

Abstract. Theses are devoted to the problem of small and medium enterprises in Ukraine and their research potential, taking into account modern technologies and opportunities. The issues of restructuring and use of the most advanced technology at all stages of production of new innovative products are considered, the definition of "smart office" and "reasonable production" is defined. The potential of innovative small and medium enterprises for the country's economy is revealed.

Key words: innovative enterprises, use of modern technology, restructuring, smart office, reasonable production, innovation potential.

Макаренко И.П.

к.э.н., директор, Институт эволюционной экономики (г. Киев),
makariee@gmail.com

**ИННОВАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРЕОДОЛЕНИЯ
КРИЗИСА РАЗВИТИЯ: НА ПРИМЕРЕ ОДЕССКОГО РЕГИОНА**

Аннотация. Анализируются факторы экономического развития экономики по И.Шумпетеру. В их контексте анализируется Стратегия социально-экономического развития г. Одесса до 2022 г. Предлагается решение проблем активизации инновационного развития на основе создания региональной инновационной системы. В качестве такой системы рассматривается пример создания инновационных систем Японии.

Ключевые слова: инновация, И. Шумпетер, стратегия развития г. Одессы, национальная инновационная система, региональная инновационная система, инновационная система Японии.

В условиях глобализации все больше фактов свидетельствуют о важности ускоренной Инновации, без которой уже трудно удержать лидерство, а также невозможно поддерживать динамический баланс общества: традиционный или статический баланс привычными методами уже не сохранить, а динамический баланс требует безостановочного развития. Если вести речь о слаборазвитых странах, то они имеют шанс достичь ушедших вперед лидеров и обеспечить свое технологическое первенство, если будут в состоянии освоить стратегически правильную модель инновационного саморазвития.

Б. Санто