

## ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

**Бойченко О.І.**

*аспірант,*

*Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»*

### СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА ІННОВАЦІЇ

Інноваційний розвиток економіки країни залежить від ефективності інноваційних процесів, яка багато в чому визначається станом і рівнем розвитку малого і середнього підприємництва, а також структурами підтримки і трансферту інновацій. Ефективний розвиток економіки передбачає реалізацію всіх етапів розширеного інноваційного процесу, починаючи з етапу досліджень і розробок закінчуючи етапом комерціалізації нововведень. Як і показує практика, багато підприємств при реалізації одного або декількох етапів інноваційного процесу стикаються з низкою труднощів, зокрема різними видами опору інноваціям. Інновації в сфері підприємництва можна визначити як продукти науково-технічної та іншої творчої діяльності, що володіють характеристиками новизни і можливістю комерціалізації з метою отримання доходу [1, с. 287].

У сучасному менеджменту потрібні процес інновацій як в процесі продажу так і в управлінні персоналом, а також спілкування з клієнтом.

Ось деякі інновації які можуть привести до збільшення конкурентоспособності підприємства на ринку.

Інновації в процесі продажів :

1. Тиражування успіху. Спираючись на досвід інших компаній гравців на ринку промислової автоматики і успіхом продажів в інших регіонах, компанія переймає досвід і тиражує успіх в своєму регіоні, в своїй області.

2. Структурування управління. Оскільки існує безліч підрозділів і виникає необхідність донесення розпоряджень від керівництва до всіх співробітників компанії. Прийнята система «єдиної точки введення». Засновник дає розпорядження директорам: комерційному, з маркетингу, фінансовому. Вони в свою чергу передають розпорядження начальникам підрозділів: відділ продажів, бухгалтерія, конструкторське бюро, відділ галузевих рішень, кол-центр. Вони в свою чергу передають далі: старшим менеджерам, керівникам осередків. А вони вже передають до нижчої ланки. І кожен в цьому ланцюжку керує і контролює в середньому шістьма співробітниками.

3. Використання бази 1С CRM версія 11.1. Програма 1С CRM не нова, але зате в ній дуже зручно вести записи по клієнтах (результати переговорів, зустрічей). А також передача завдань будь-якого співробітника компанії здійснюється за допомогою 1С CRM. Ця база дозволяє призначати будь-які завдання для виконання з призначенням конкретної дати і часу виконання, а також з можливістю контролю якості виконання. Аналізу виконаних завдань.

4. Використання програми «Бітрікс». Програма «Бітрікс» є аналогом соціальних мереж і застосовується в компанії для викладання в стрічку новин по всій компанії. Зручна також для пошуку будь-якого співробітника, є довідником всіх співробітників по двох площадках і також для зв'язку з будь-яким співробітником. Будь-який співробітник бачить все новини і зміни у компанії, може відкрито пропонувати удосконалення або висловлювати свою думку як позитивне так і негативне про керівництво. Критику керівництва компанія вітає і вносить зміни. У компанії більше 1 тис. співробітників і дуже актуально щоб усі знали про зміни, новинки, що випускаються, і інші новини в компанії. Будь-який співробітник бачить усі новини і зміни в компанії, може відкрито пропонувати удосконалення або висловлювати свою думку як позитивне так і негативне. Керівництво завжди відкрите до діалогу.

5. Навчання співробітників (семінари, вебінари). Для економії часу на переїзди і загальні збори. Для підвищення кваліфікації співробітників, щотижня проводяться навчальні вебінари за приладами, їх програмування, застосування, новинкам і інші.

6. Проведення навчальних семінарів для клієнтів.

7. Внесення коригування (підстроювання під завдання компанії) в бізнес процес етапів продажів [2, с. 8].

8. Переклад групи технічної підтримки на роботу в режимі 24/7.

9. Розміщення на сайті компанії інформацію для зручності підбору аналогів [1, с. 7].

10. Переклад структуру відділу продажів з регіонального на галузеве [3, с. 3].

Інновації неминучі і мають бути вчасно сприйняті персоналом та організацією.

### **Список використаних джерел:**

1. Аістова М. Д. Реструктуризація підприємств : питання управління. Стратегії, координація структурних параметрів, зниження опору / Аістова М. Д. – М. : Альпіна Паблішер, 2002. – 354 с.

2. Бойченко О. І. Інновації на прикладі української промислової компанії.

3. Дюжев В. Г., Бойченко О. І. Підвищення інноваційної сприятливості персоналу комерційної служби підприємств промислової автоматики.