

Проект

**Система просування інновацій
та залучення інвестицій (SPI).**

Вступ. Загальний огляд стану інновацій в Україні та світі

У 2022 році Україна погіршила свій рейтинг та посіла 57 позицію (у 2021 році посідала 49 позицію) в загальному рейтингу Глобального Інноваційного Індексу 2022 (набрала 31,0 бали зі 100), а також посіла 34 позицію серед 39 економік Європи.

Поки що США лідирують у створенні та впровадженні інновацій. Підтвердження цьому є:

- кількість зареєстрованих патентів та витрати на R&D,
- кількість інноваційних стартапів
- розвиток венчурних компаній.

Інші країни становлять серйозну конкуренцію Сполученим Штатам, фокусуючись на таких складових:

- Поліпшення якості науки,
- Підтримка інженерної та математичної освіти.
- Залучення високоосвічених іммігрантів.
- Збільшення державних витрат на дослідження.
- Податкові пільги.

Стан інноваційних технологій в Україні

Стан інноваційної діяльності в Україні більшістю експертів-науковців визначається як кризовий та таким, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у промислово-розвинених країнах та потребам інноваційного розвитку.

Україна належить до групи країн з дуже низьким рівнем високотехнологічної продукції в експорті (5%), тоді як у середньому у світі цей показник досягає 21%: (Філіппіни – 65%, Ірландія – 41%, США – 32%)

Проблеми інноваційного розвитку в Україні

- Розрив зв'язку дослідницької та підприємницької сфер
- Слабка підтримка комерціалізації інновацій
- Відсутність сприятливого середовища для процвітання дослідницької та підприємницької сфер

Особливості інноваційного підприємництва в Україні

- Більшість розробок орієнтовані на науку та технологію як на самоціль, а не основу для капіталізації.
- Більшість розробок не готові до венчурного механізму. Немає серйозного аналізу ринків, не продумана бізнес-стратегія та модель, план та бюджет заходів.
- Бракує кваліфікації інноваційним підприємствам.

Аналіз тенденцій інноваційного розвитку України і очікування змін.

- створення сприятливих ринкових умов для впровадження інновацій у виробничу діяльність та побут населення;
- поступового збільшення бюджетного фінансування потреб науково-технічного розвитку;
- формування потенційних передумов збільшення попиту інноваційну продукцію у вітчизняній економіці;
- посилення конкурентного тиску на внутрішньому та зовнішньому ринках, що поступово підштовхує підприємства до розуміння важливості інноваційної переорієнтації виробництва;
- активізації участі українських виробників у конкуренції на зовнішніх ринках, які висувають додаткові жорсткі вимоги до їхньої інноваційної адекватності;

- збільшення частки іноземних замовлень українським вченим на виконання досліджень, у тому числі з боку США та країн Євросоюзу, що є свідченням збереження ще не до кінця втраченого потенціалу фундаментальної науки.

Завдання уряду, суспільства, бізнесу та профільних структур - організувати та вселити віру у спільну мету: зробити із країни найпривабливішу територію для інноваційного та технологічного бізнесу.

Насамперед Україна сьогодні гостро потребує саме механізмів, які дозволять розвиватися та експортувати технології, а саме - **створення платформи на базі державного-приватного партнерства, яка дозволить активно розвивати та безперешкодно експортувати технологічні інновації на більш ємні ринки в світі, що дасть значний поштовх до подальшого розвитку економіки країни.**

Ми пропонуємо саме таку інноваційно-експортну платформу "Система просування інновацій SPI та B2B ALLBIZ яка є системною для України і може принести велику користь для розбудови країни та суттєво вплинути на темпи переходу до високотехнологічної економіки.

Мета проекту SPI + ALLBIZ

На протязі 5 років створити в Україні інноваційно-інвестиційну комунікаційну матрицю SPI + ALLBIZ, яка стане найбільшим у світі глобальним ресурсом у сфері трансферу технологій та залучення інвестицій.

Забезпечити суттєву активізацію інноваційних процесів в Україні та надати незаперечні переваги на високо конкурентному ринку Інновацій та залучення Інвестицій

Основні задачі проекту SPI + ALLBIZ

- **Формування цілісного відкритого інноваційного середовища**, включаючи динамічне накопичення, моніторинг, аналіз, комерціалізацію високотехнологічних рішень, та здатного до повної інтеграції у національний та світовий простори
- **Інтеграція з економічно розвинутими країнами** – через забезпечення оперативного доступу інноваційної інформації на їх внутрішні ринки для пошуку споживачів високотехнологічної продукції українських виробників
- **Створення ефективної інфраструктури** для формування баз даних, забезпечення дієвого та інтерактивного зв'язку, поточного виявлення та підтримки новацій, що потребує ринок на рівні інвесторів та виробництв
- **Побудова динамічного ринку попиту на інновації та механізмів оперативного задоволення попиту на інновації**, що може стати основою нової науки в Україні
- **Розвиток міжрегіонального та міжнародного трансферу технологій.** Відмова від продажу патентів на користь високотехнологічним виробам, що використовують такі патенти.
-

Базові елементи платформи SPI + ALLBIZ

Платформу SPI + ALLBIZ утворюють три основні структурні елементи:

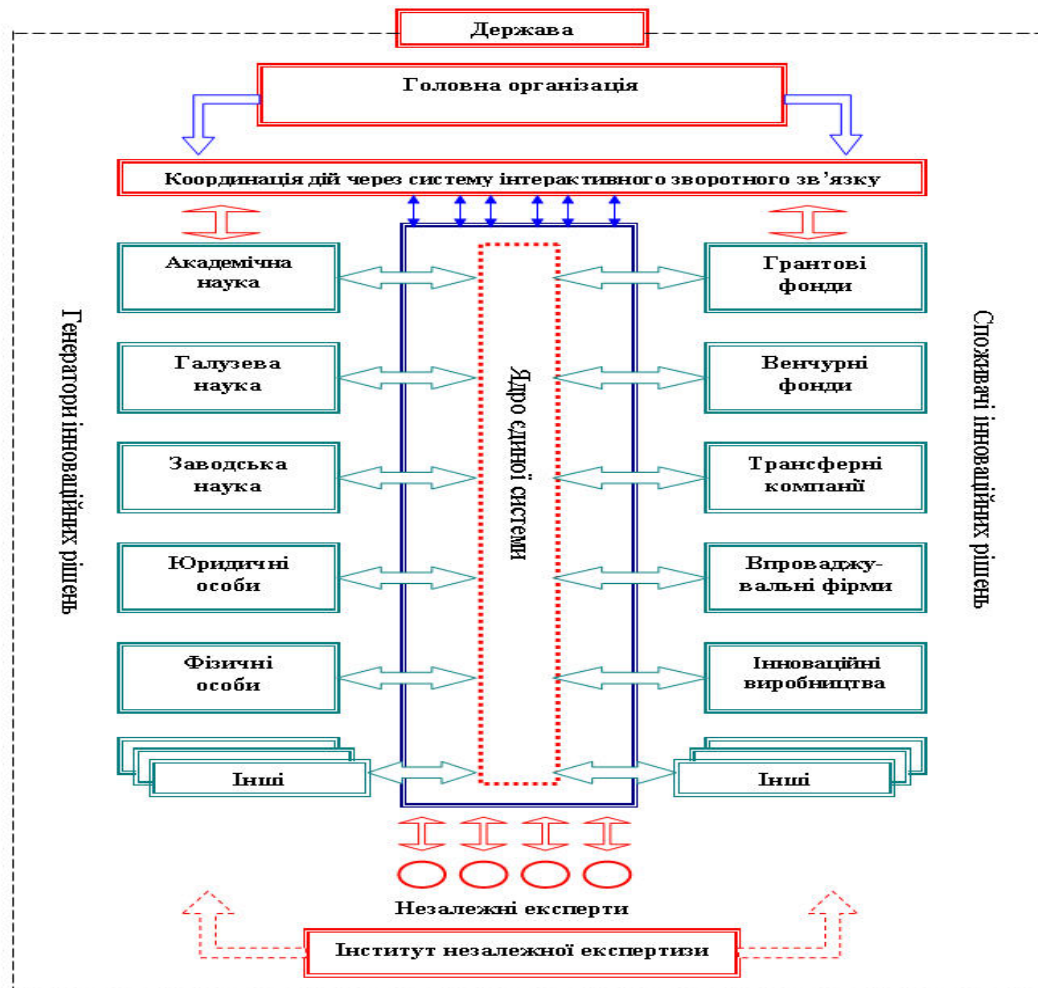
- I. **Єдина система збору обробки та аналізу новацій (ЄС):** Формує інформаційне забезпечення SPI, створює насиченість потоку інформації від інноваторів до генераторів, та в зворотньому порядку, забезпечує багатофакторну динамічну оцінку, експертизу та ранжування новацій. Головна організація – це юридична

Система просування інновацій та залучення інвестицій (SPI)

компанія SPI, півробітники якої розробляють програмний код ЄС, формують контент, координують взаємодію генераторів та споживачів інноваційних рішень.

Для експрес оцінки, а в подальшому для повної оцінки інновацій, необхідно створити віртуальний Інститут незалежної експертизи, профільні спеціалісти якого будуть, на заохочувальній основі, давати оцінки відповідним до їх знань інноваціям.

Держава має надати можливості оперативного внесення в БД ЄС інформації про патенти (заявки) та інші інноваційні рішення відповідними інституціями [Рисунок 1](#).

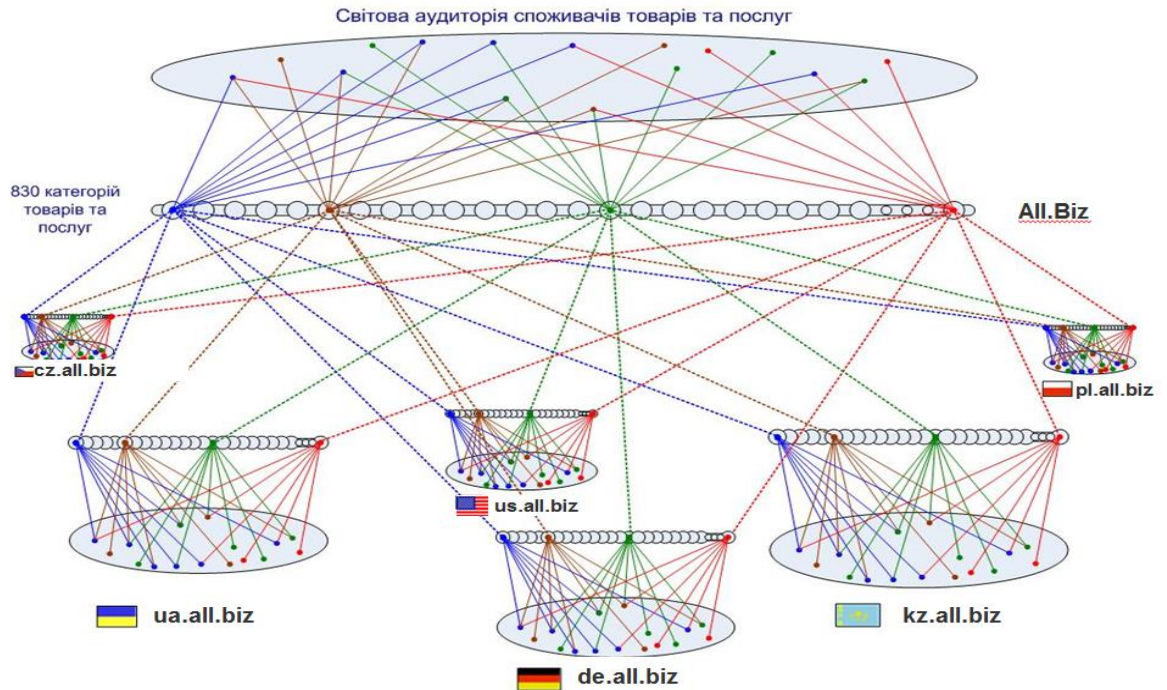


II. **Глобальна багатомовна B2B платформа ALL.BIZ:** Система, що надає свої комунікаційні, трансляційні та рекламні механізми, мовні шлюзи, а також забезпечує оперативне розповсюдження та відбір із-зовні необхідної інформації

- Має велику аудиторію потенційних споживачів B2B українських товарів (32 млн./рік), перш за все на ринках СНД, Європи, Латинської Америки і Аф-рики, яку можна за 2-3 роки збільшити під задачі України до 200-300 млн./рік.
- Підтримує трансляція товарних позицій експортерів 26 основними мовами світу
- Має офіси у 7 країнах світу (Україна, Китай, Польща, Молдова, Азербай-джан, Казахстан, Узбекистан), та може оперативно відновити роботу в та-ких країнах як Індія, В'єтнам, Туреччина, Єгипет, Греція, Румунія, Грузія та інших .
- Нараховує 11,0 млн. зареєстрованих користувачів і щодня додається по 500 нових.

Система просування інновацій та залучення інвестицій (SPI)

- Має вбудовані додатки для підсилення експортних можливостей компаній: тендери, субконтрактинг, логістика, виставки **Рисунок 2.**



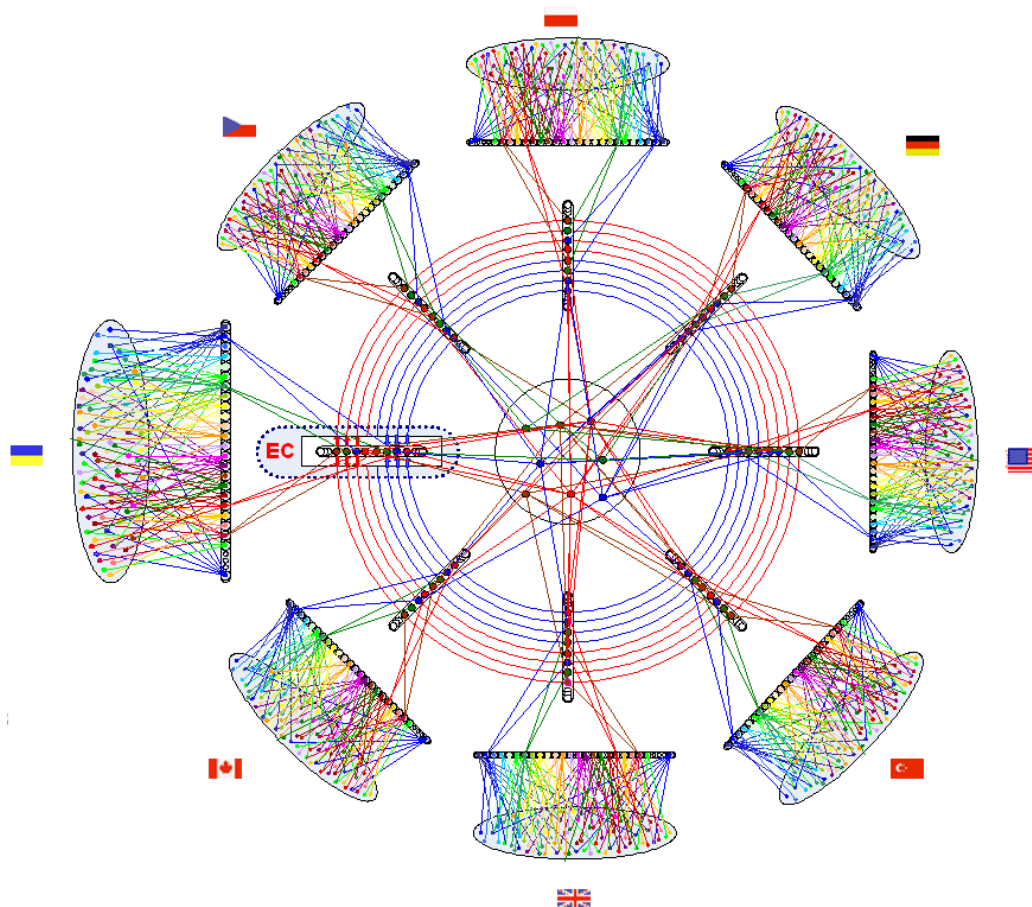
III. **Потоковий метод просування інновацій:** Забезпечує безперервну циркуляцію потоку інформації від генераторів новацій до споживачів і зворотній потік – від споживачів до генераторів. Здатен в десятки разів прискорити час впровадження інновацій та залучення інвестицій в перспективні розробки.

- Це не біржа стартапів, яких е світі дуже багато.
- Це не бібліотека винаходів (наприклад, Google patents або Wipo).
- Це не мультимовний додаток пошуку патентів Patentscope.

Головна особливість Потокового способу - прив'язка інновацій до товарних точок в комунікаційній матриці (ноу-хау), що дозволяє:

- **створювати безліч варіацій зв'язку** товарів і інновацій, генераторів інновацій та інвесторів, організаторів і учасників стартапів і т.п.
- **запускати механізми дифузії інновацій** і, як наслідок, отримувати крос-крайнові і крос-галузеві запозичення технологій, розробок, ідей і т.п.
- **будувати інтерактивне середовище для "виращування" стартапів** і on-line формування команд для їх успішної реалізації
- **реалізовувати вбудовані підсистеми колективного інвестування** (типу Kickstarter), а також багато параметричний функціонал залучення цільових інвесторів, включаючи ICO та STO
- **вперше у світі створити динамічний ринок задоволення попиту на інновації**, що може стати основою нової науки і нової освіти в країні
- **в кінцевому підсумку - формувати власні центри трансферу технологій**, завдяки відбору кращих рішень після декількох циклів сепарації і експертизи інновацій. **Рисунок 3.**

Система просування інновацій та залучення інвестицій (SPI)

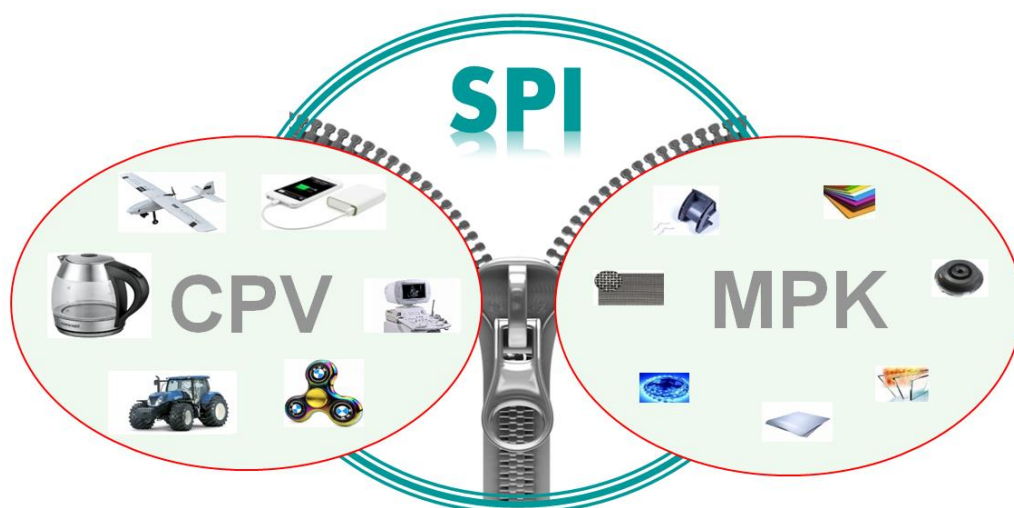


Запропоноване нами рішення - **Об'єднати Товари та Інновації в єдину Інформаційну систему** - повинно в повній мірі задовольнити очікування багатьох учасників платформи і винахідників, і виробників, і інвесторів, і споживачів.

В перспективі таке рішення дозволить вибудувати такий зворотній зв'язок між учасниками платформи, при якому саме споживачі будуть формувати запити на інновації та нові товари.

Як працює платформа SPI + ALLBIZ

Основою функціонування платформа SPI + ALLBIZ є механізми об'єднання інновацій з товарами (ноу-хау) в комунікаційній матриці [Рисунок 4](#)

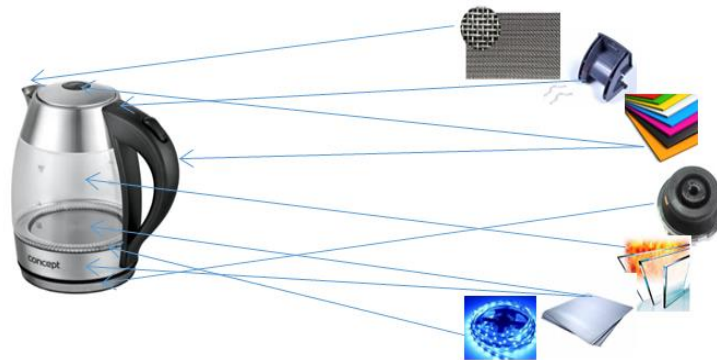


1. **Інновація прив'язується до одного або безлічі товарів** по CPV коду і забезпечує консолідацію інновацій для одного товару або групи товарів

Один товар можуть використовувати сотні інновацій.

Наприклад в смартфоні використовується вже 14 датчиків із 20 відомих світові: тиску (барометр, альтиметр), температури, радіоактивності (дозиметр), переміщення, положення, наближення (датчик жестів), вологості (гігрометр), прискорення (акселерометр, крокомір), освітленості, інерційні (гіроскоп), магнітного поля (магнітометр, датчик Холла), пульсу (пульсометр), сканери (відбитки пальців, штрих-коди), концентрації.

А ще є десятки інших інновацій: батареї, подвійні камери, скло Горила, клавіші, Wi-Fi, BlueTooth, NFS, Siri тощо. **Рисунок 5**



2. **Інновація прив'язується до складової частини товару** за допомогою ключових слів в сферах її використання, що забезпечує міжгалузеву і міжвидову дифузію інновацій **Рисунок 6**



Таким чином інформація про окреме інноваційне рішення стає миттєво доступною для всіх виробників та споживачів такої інновації як в межах галузі, де була розроблена інновація, так і в інших галузях, де вона може бути потенційно використана, а також в інших країнах які виготовляють (споживають) продукцію, що потребує такої інновації.

Одна інновація може застосовуватися в сотнях товарів.

Наприклад Акселерометри застосовуються в спортивних снарядах і тренажерах, в професійних інструментах, в промислових приладах, в автомобільних додатках, в побутовій електроніці і т.п ..

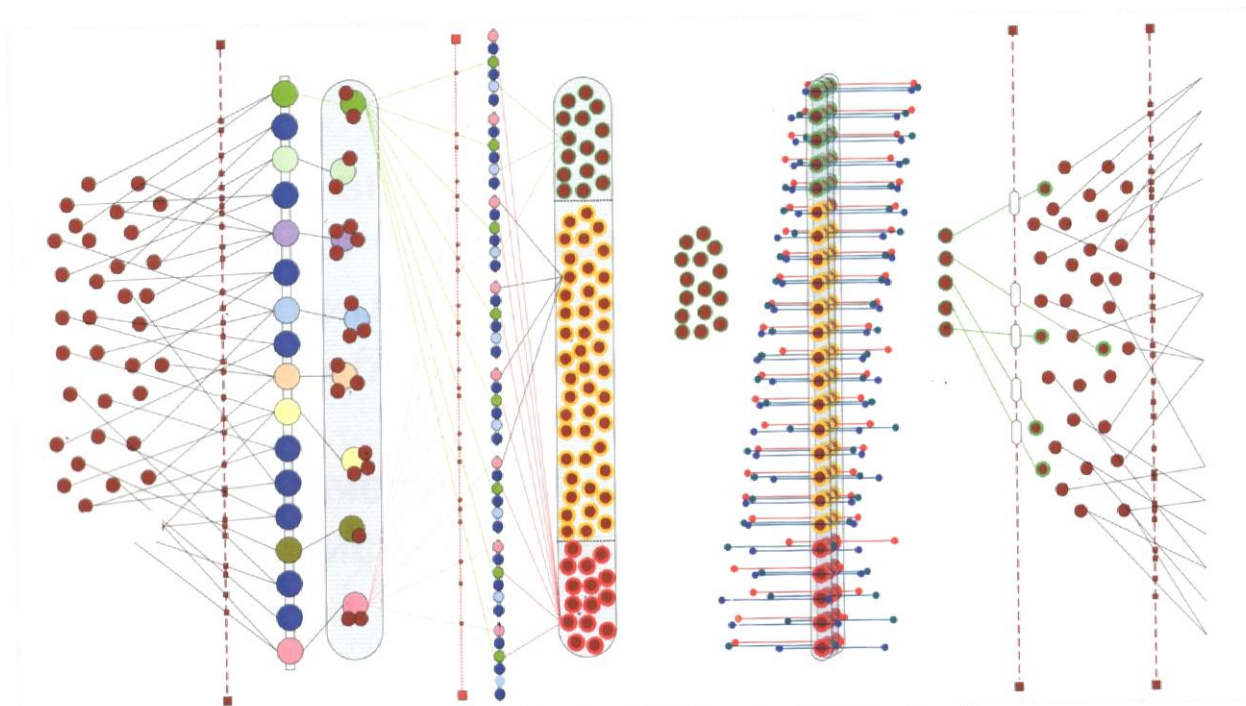
Або перші Гіроскопи Орбі, які важили десятки кілограмів, почали застосовуватися в торпедах, а сьогодні, сучасні гіроскопи, розміром 3мм x 3мм, є в пристроях контролю переміщень, в системах стабілізації зображення, в навігаторах, в ігрових пристроях, в робототехніці і т.п.

Таким чином, Інноваційне рішення, що швидко розповсюдиться через канали Комунікаційної матриці, може викликати інтерес у виробників, інвесторів чи споживачів, що в свою чергу може ініціювати наступні процеси, які програмно будуть підтримані платформою SPI + ALLBIZ:

- a. пропозицію від розробника про створення стартапу з подальшим залученням інвестицій
- b. запит від розробника на залучення не фінансових інвестицій, шляхом кооперації зацікавлених учасників, в обмін на долю в компанії, по формуванню ланцюжка створення нової продукції (технічна розробка → створення дослідного зразка → тестування та сертифікація → маркетинг та реклама → реалізація готової продукції)
- c. пропозиції від інвесторів на фінансування розробки чи стартапу
- d. пропозиції від зацікавлених учасників на формування ланцюжка по створенню нової продукції
- e. запит на колективне фінансування інноваційного продукту через власну краудфандингову підсистему, створену по типу Kickstarter.com
- f. пропозиція колективного фінансування нового продукту (авансом, в складчину) для високотехнологічної промислової продукції з високою вартістю

Отже, новостворена інновація не буде «заархівована» в сховищі патентів чи «під сукном» розробника, якому відмовили в розгляді Заявки, або сам заявник не став подаватися на патентування, за відсутністю мотивації. Така новостворена інновація має шанси знайти підтримку серед інвесторів, виробників чи споживачів продукції в дуже короткі терміни.

Сам процес роботи **Потокового способу просування інновацій та залучення інвестицій** виглядає наступним чином **Рисунок 7**



Початок циклу → Реєстрація та ідентифікація автора → Схвалення публічної оферти послуг SPI → Включення нової інновації до БД → Параметризація інновації та генерація ключових слів → Підключення до товарної точки (CPV) → Мовна адаптація (ENG – сновна + національні мови) → Глобальна трансляція на 25 мовах → Повідомлення всім зацікавленим користувачам → Початкова сепарація - учасниками → Експрес експертиза → Первинна монетизація → Основна сепарація – експертами та

замовниками → Відбір для колективного інвестування → Формування команд стартапів → Робота з замовниками → Основна монетизація → Повна експертиза → Трансфер технологій

Потоковий спосіб просування інновацій та залучення інвестицій в автоматичному режимі підтримує потік усіх інновацій, що потрапляють в БД SPI. Навіть якщо в першому циклі інновація нікого не зацікавить, то це не означає, що такі інтересанти не з'являться на другий день, через місяць, навіть через рік і більше.

Важливим елементом **Потокового способу просування інновацій та залучення інвестицій** є **Зустрічний потік запитів на інноваційні рішення**. Створення динамічного ринку задоволення попиту на інновації є одним із головних завдань платформи SPI + ALLBIZ.

Перетин потоків пропозицій інновацій та запитів на інновації у товарних вузлах Комунікаційної матриці є надзвичайно важливим, так як, з однієї сторони, ініціює доопрацювання інноваторами існуючих розробок під запити сьогодення, а з іншої сторони, видозмінює (адаптує) запити виробників продукції під уже існуючі (чи доопрацьовані) інновації.

Пілотний проект SPI + ALLBIZ

Для попередньої оцінки реакції ринку на технологічні інновації був реалізований пілотний проект SPI + ALLBIZ. На платформі All.Biz було розміщено 1340 інновацій (патенти) взятих з патентної бібліотеки України, без будь якого спеціального відбору.

Щоб відсіяти запити пов'язані з купівлею готових товарів, кожний каталог з інновацією починався з тексту: *Продається Інновація! Деталі винаходу (обладнання, технології, рішення тощо) надаються лише за письмовим запитом.*

Всі інновації були перекладені на всі 26 мов проекту All.Biz та транслювались на весь світ через міні сайт innovationsua.all.biz з експортним пакетом Gold. На [Слайді 1 Додатку 1](#) показана вітрина інновацій на німецькій мові

За рік на міні сайті innovationsua.all.biz було зафіксовано близько 150 тис. переглядів сторінок, а всього на all.biz за цей період було зафіксовано майже 450 млн. переглядів сторінок, тобто в 3000 раз більше ніж переглядів інновацій пілотного проекту.

Географія інтересантів налічувала 140 країн. На [Слайді 1 Додатку 1](#) показана таблиця переходів відвідувачів з різних країн, відповідно за: сьогодні / вчора/ за 7 днів/ за місяць

За рік роботи пілотного проекту, а саме, трансляції 1340 інновацій (патентів) взятих з патентної бібліотеки України, було отримано 1860 письмових запитів із 80 країн. Діаграма розподілу запитів по країнах показана на [Слайді 2 Додатку 1](#)

Із 1340 каталогів інновацій до 15,8% (211 інновацій) була виявлена зацікавленість у відвідувачів, які написали письмові запити на уточнення інформації.

Структура запитів на окремі інновації показує, що інтерес був проявлений до різнопланових інновацій (різні галузі, обладнання, конструкції, прилади, матеріали, методики, способи і т.п.). [Слайд 3 Додатку 1](#)

Аналіз конкретних запитів вказав на явну зацікавленість потенційних споживачів до товарів що містять інновації, або до технологій, які очікують отримати споживачі для вирішення своїх виробничих завдань [Слайд 4 Додатку 1](#)

Таким чином, можна стверджувати, що пілотний проект SPI був успішним, вказавши на те, що технологія прив'язки інновацій до товарних груп, залучає релевантних користувачів на відповідні інновації. Також важливо, що це цільова аудиторія користувачів, відібрана пошуковими системами типу Google та механізмами платформи All.Biz під конкретні товарні групи, та яка проявляє інтерес, насамперед не до споживчих інновацій, а до технологічних!

За 10 років в Україні було зареєстровано до 300 тис. патентів та заявок на винаходи. Але набагато більше наукових і інноваційних виробничих досягнень не оформлено у вигляді патентів та заявок. Тому ми розраховуємо як мінімум на 1 млн. пропозицій інноваційних рішень від України.

З іншої сторони, пілотний проект вказав на існуючі потреби в інноваційних технологіях, приладах, матеріалах і т.п. Чим підтверджує необхідність створення **Зустрічного потоку запитів на інноваційні рішення**, та підключення його до механізмів **Потокового способу просування інновацій та залучення інвестицій**

Важливі уточнення щодо проекту SPI

- Інновації в проекті SPI означають не тільки патенти, а перш за все, будь-яку здатність або можливість (ідея, рацпропозиція, порада тощо) вплинути на поліпшення товару (послуги).
- Інновації бувають продуктові, технологічні, управлінські, маркетингові, торгові, соціальні.
- Інвестиції в проекті SPI позначають не тільки гроші, а перш за все кооперацію зацікавлених учасників по всьому ланцюжку ідея-продукт-споживач

Також SPI дозволяє створювати в режимі on-line:

- a. команду стартапу як з ініціативи розробника, так і з ініціативи замовника (інвестор або виробництво)
- b. ТТК (тимчасові творчі колективи з різнопланових учасників - новатори, конструктори, виробники дослідних зразків, дизайнери, юристи і т.п.) для оперативного виконання замовлення
- c. мережеві об'єднання учасників екосистеми, формуючи кластери і об'єднуючи великі групи колективів для вирішення завдань, в т.ч. державного значення

Маючи широкий контакт зі споживачами інновацій SPI формує зворотній зв'язок **товар-виробник-інноватор**, що надає можливості вдосконалювати інноваційні пропозиції в товарах на вимогу споживачів.

Потенційні аудиторії проекту SPI

Для SPI немає ніяких обмежень для аудиторії ні за віком, ні за сферами діяльності. Важливо! Форма видачі контенту на платформі буде цікава для будь-якої категорії відвідувачів.

- **Вузькопрофільні фахівці** можуть не тільки працювати з патентами, заявками, Промисловими зразками як в Google patents або Wipo, але і зв'язуватися з авторами цих рішень

Система просування інновацій та залучення інвестицій (SPI)

- **Інвестори** зможуть отримувати відібрані ринком інновації з привязкою до географії інвестування, звужені до галузевих вподобань та розміру фінансових вкладень і т.п.
- **Звичайні відвідувачі** (виробники, торговці, надавачі послуг, просто менеджери або приватні особи і т.п.) зможуть знайти не тільки новинки таких товарів, але, і відкрити для себе багато цікавих речей в частині ідей і раціональних пропозицій, пов'язаних з даним товаром (виробництво, транспортування, зберігання, обслуговування, ремонти, утилізація тощо). Особливо це буде цікаво в крос державному і крос галузевому розрізі для запозичення незапатентованих рішень в свої бізнеси або в домашніх справах.
- **Специфічні відвідувачі** (домогосподарки, безробітні, пенсіонери, студенти, школярі і т.п.) зможуть знайти рішення для дому, освіти, хобі тощо, так як платформа буде відкрита для додавання будь-яких ідей, Лайфхаків, цікавих відео та творчих матеріалів.

Ми плануємо ближче до четвертого року також створити механізми для отримання доходу практично будь-яким відвідувачем платформи, хто хоче і може вирішувати якісь завдання і готовий пропонувати свої цікаві ідеї та рішення, отримуючи частину оплати за моделлю CPL або CPA

Терміни створення SPI та необхідні фінанси

- Проект глобальний, багатомовний. Основна мова - англійська + національні мови
- SPI планує використовувати у своїй роботі технології блокчейн, ICO (Initial Coin Offering) та STO (Security Token Offering) – як прості та безпечні моделі залучення коштів
- Безперечно, досягнення штучного інтелекту (ШІ), також будуть активно використовуватися в SPI
- Терміни розробки основних модулів платформи SPI - від 2 до 3 років. В [Додатку 2 «Зведений календарний план створення SPI - 2024-2028»](#) викладені основні етапи розбудови SPI та необхідні фінанси по етапам
- Початок робочої експлуатації проекту – після 2-х років. Вихід проекту на беззбитковість - Січень 2027р.
- Необхідні кошти для створення та розбудови платформи SPI - \$ 10 млн.

Бюджет проекту

Бюджет проекту буде надано на запит сторони, що фінансує.

Висновки

Чому ми впевнені в успішній реалізації такого масштабного проекту?

По-перше: У нас є ядро команди, що багато років працює в сфері ІТ та добре знає сучасні Інтернет технології та відслідковує світові тренди

По-друге: Ми понад 20 років досліджуємо проблеми інформатизації економіки України та працювали над пошуком оптимальних рішень у складі Громадських рад при Кабінеті міністрів, МОН, МПП та УСПП

По-третє: Уже успішно працює глобальна товарна платформа www.All.Biz яка є на сьогодні однією з найпотужніших світових платформ для комунікації виробників, продавців і покупців товарів та послуг по всьому світу, та яка надає для SPI свої комунікаційні, трансляційні та рекламні механізми, мовні шлюзи, а також забезпечує оперативне розповсюдження та відбір із зовні необхідної інформації.

І найголовніше: Україна наразі знаходиться у світовому IT тренді і має значні загально національні надбання, такі як високий інтелектуальний потенціал та зростаючі перспективи лідерства IT галузі України.

Іван Закревський
Засновник та керівник проекту SPI
Засновник та акціонер All.Biz
zakrevskyy@gmail.com
+380 50 3111196
Київ, Україна