Кафедра менеджмента

Контрольная работа

Специфика инновационной деятельности на Украине

по дисциплине: Инновационный менеджмент

Содержание контрольной работы

1. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ СИТУАЦИИ В УКРАИНЕ. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИЕ ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ В УКРАИНЕ
2. ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ
3. ВЗАИМОСВЯЗЬ КАТЕГОРИЙ «НТП», «СРОКИ СЛУЖБЫ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ», «МОРАЛЬНЫЙ И ФИЗИЧЕСКИЙ ИЗНОС»
4. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Анализ инновационной ситуации в Украине. Основные факторы, препятствующие инновационному развитию в Украине

Проблема функционирования инновационной сферы состоит в том, что инновационная активность субъектов хозяйствование остается довольно низкой: по данным Госкомстата Украины, в 2002 г. новые решения и технологии внедряли в производство лишь 14% промышленных предприятий. Существенно уменьшилось внедрение новых прогрессивных технологических процессов. Проблемы усовершенствования механизма государственного регулирования инновационного обеспечения постоянного экономического развития, определения и ресурсного обеспечения приоритетов инновационной и научно-технической деятельности, создания системы предоставления инновационным предприятиям необходимой поддержки остаются недостаточно разработанными и фактически нерешенными. Недостаточные темпы перехода экономики на инвестиционно-инновационную модель возрастания делают невозможным постоянное развитие Украины.

Вопросом инновационного обеспечения постоянного экономического развития последними годами посвящается много научных исследований. Однако указанные выше проблемы остаются недостаточно разработанными и фактически нерешенными. Уровень инновационной активности субъектов хозяйствование Украины остается низким, а мероприятия, которые употребляются государством ради стимулирования инновационной деятельности — неэффективными.

Анализ показателей, которые характеризуют состояние инновационной активности в экономике Украины на протяжении последних пяти лет, указывает на ее постоянное снижение. В первую очередь это подтверждается ежегодным уменьшением количества и удельного веса предприятий, которые внедряют инновации во всех областях промышленности. В 2002 г. инновации осуществляли только 1,5 тыс. промышленных предприятий. Удельный вес их в общем количестве таких предприятий составлял лишь 14,6%.

Анализ уровня инновационной активности за областями показывает, что только некоторые из них имеют значение этого показателя, который превышает среднее в промышленности. Это коксохимическая и нефтеперерабатывающая (40%), легкая промышленность (23%), металлургия и машиностроения (по 22%), химическая и нефтехимическая области (21%). В большинстве же областей значения этого показателя небольшое, а наиболее низкий он в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды (2,3%), добывающей (7,5%) и целлюлозно-бумажной (8,7%) областях промышленности.

Основным побудительным мотивом для внедрения инноваций на промышленных предприятиях остается конкуренция на внутреннем и внешнем рынках. Тем не менее сегодня инновационная деятельность не оказывает большое влияние на повышение уровня конкурентоспособности продукции.

Несмотря на существенные отличия в значимости определенных показателей инновационной сферы, выделяют две группы инноваций: процесcные и продуктовые. Первые характерны (8,7%) для топливной, химической и нефтехимической областей промышленности, черной и цветной металлургии, пищевой промышленности, то есть тех областей, в которых определяющую роль сыграют инновационные технологии, которые обеспечивают прежде всего снижение удельных материальных затрат в производстве.

Ко второй группе, где главными являются продуктовые инновации, относятся машиностроение, полиграфическая, легкая и медицинская промышленность, то есть те, в которых, кроме технологического обновления производства, значительную роль сыграют расширения ассортимента продукции, повышение ее качества и снижение зависимости от импортного сырья, материалов и полуфабрикатов. Инновационная деятельность предприятий этой группы областей промышленности характеризуется снижением уровня инновационной активности сравнительно с предприятиями первой группы инноваций. Это поясняется тем, что период от разработки новой

продукции к ее освоению и выпуску довольно большой, что переносит отдачу вложенных средств в перспективу.

Для снижения удельных материальных затрат и повышения производительности работы промышленные предприятия внедряют новые средства механизации и автоматизации производственных процессов (на предприятиях топливной, легкой и пищевой промышленности, автомобилестроения и т.п.), осваивают прогрессивные технологические процессы (главным образом па предприятиях черной металлургии, топливной и нефтеперерабатывающей промышленности, машиностроения, пищевой и химической областей промышленности). Тем не менее, масштабы такой деятельности очень небольшие.

В 2001г. механизацию и автоматизацию осуществляли лишь 1,8%, а внедряли новые технологические процессы 3,7% предприятий, поэтому количество введенных в действие механизированных поточных и автоматизированных линий уменьшилось сравнительно с 1995 г. на 17%. Существенно уменьшилось внедрение новых прогрессивных технологических процессов.

Последними годами в Украине работа предприятий и организаций и создание образцов новой техники и обновление продукции машиностроения кое-как активизировалось. Так, в 2001 г. количество созданных впервые образцов новых типов машин, оборудования аппаратов, приборов увеличилось на 9% сравнительно с 2000 г., а с 1999 г. — на 37,2% и составляла 365 наименований. В 2001 г. обновили продукцию 309 машиностроительных предприятий, или 18,9% от их общего количества. Причем предприятиями машиностроительной области было введено 799 прогрессивных технологических процессов, из которых каждый третий (всего 266) направленный на экономное использование материальных и энергетических ресурсов.

Учитывая то, что наиболее распространенным направлением осуществления инновационной деятельности предприятий является обновление продукции, можно говорить о преобладании продуктовых инноваций. Вместе с тем возрастание количества образцов новой продукции на 33,5% в 2001 г. сравнительно с 1995 г. с одновременным уменьшением на 52,2% количества введенных прогрессивных технологических процессов (с 2936 до 1403), на 42% — количества новых средств механизации и автоматизации производства (с 169 до 98) дает основания утверждать о наличии тенденции к осуществлению продуктовых инноваций преимущественно путем расширения ассортимента продукции с использованием имеющегося оснащения.

Драматически складывается ситуация в тех областях, где по разной причине уровень украинских разработок ниже мировых стандартов. В первую очередь это касается информационных и телекоммуникационных технологий, отдельных направлений машиностроения, биотехнологии. Открытия украинского рынка для заграничных товаров привело к падению спроса на отечественную наукоемкую продукцию, вытеснению ее с внутреннего рынка. В некоторых областях отставание приобрело необратимый характер, а необходимые затраты на освоение и поддержку современного технологического уровня продукции настолько большие, что выгоднее ее импортировать. Типичный пример такого состояния — изготовление современного лекарства или отдельных элементов вычислительной техники.

Общий объем импорта высокотехнологических товаров уменьшался в последние годы высшими темпами, чем их экспорт. Это стало причиной постепенного уменьшения отрицательного сальдо внешнего торгового оборота этих товаров и возрастание коэффициента покрытия импорта высокотехнологических товаров их экспортом. Коэффициенты покрытия импорта экспортом в этом сегменте отечественного рынка постоянно были меньше единицы из-за отрицательного сальдо торгового оборота. Это означает, что в этой сфере преобладают заграничные производители, которые своей очередью приводит к свертыванию отечественного корпоративно-промышленного сектора науки. Инновации, которые попадают в Украину из-за границы, характеризуются коротким жизненным циклом, который не оказывает

содействие конкурентоспособности украинских производителей не только на внешнем, а и на внутреннем рынке.

Как убеждает лучший зарубежный опыт, построение инновационного общества возможно лишь в условиях активной государственной поддержки, создания долгосрочных мотиваций научно-технического творчества, стимулирования развития фундаментальной и корпоративной (заводской) науки. Соответствующий положительный опыт имеют даже страны, которые в недалеком прошлом пережили глубокий структурный кризис и были аутсайдерами за уровнем разработок и внедрения прогрессивных технологий.

Например, в начале XX ст. в Китае вообще не было собственных научных учреждений, интегральным вычислением владели всего 10 лиц. Лишь в 1950-х годах при активной поддержке государства создана сеть научных учреждений, объединенных в Академию наук Китая. На протяжении 15 лет в стране было создано 1,6 тыс. научных учреждений, где работало большее 200 тыс. специалистов. Сегодня Китай — лидер во многих инновационных областях: космической, медицинской, химической промышленности, машиностроении, в сфере биотехнологий и генетики человека.

Вместе с тем мировой опыт подтверждает, что инновационная сфера, в особенности в стране с переходной экономикой, не способна "выздороветь" с использованием саморегулирующих механизмов. Необходимое внедрение соответствующих адекватных государственных программ, направленных на улучшение инновационного климата и повышение эффективности инновационной деятельности.

Передовые компании стран с постоянным развитием экономики в стремлении к лидерству сформировали концепцию создания производственных систем нового поколения, которые работают в режиме так называемого инновационного конвейера, который представляет собой процесс ускоренной реализации разного рода прогрессивных нововведений. В то же время необходимо понимать, что дальнейшие перспективы развития высоких технологий в Украине связаны с успешным выполнением положений недавно принятых актов законодательства про научно-техническую и инновационную деятельность в части обеспечения их реализации необходимыми материально-техническими, кадровыми и финансовыми ресурсами, а также с усовершенствованием методов формирования научно-технических программ.

2. Организационные структуры управления инновационными процессами на предприятии

Организационными структурами инновационного менеджмента являются научные организации, венчурные фирмы, фирмы-эксплеренты. Организационная схема управления фирмой — распределение прав и ответственности — зависит от ее особенностей.

Венчурный бизнес представлен самостоятельными небольшими фирмами, специализирующимися на исследованиях, разработках, производстве новой продукции. Их создают ученые-исследователи, инженеры, новаторы. Он широко распространен в США, Западной Европе, Японии.

Венчурные фирмы работают на этапах роста и насыщения изобретательской активности и еще сохраняющейся, но уже падающей активности научных изысканий.

Как правило, венчурные фирмы неприбыльны, так как не занимаются организацией производства продукции, а передают свои разработки другим фирмам - эксплерентам, патиентам, коммутантам.

Венчурные фирмы могут быть дочерними у более крупных фирм.

Создание венчурных фирм предполагает наличие следующих компонентов:

• идеи инновации — нового изделия, технологии;

• общественной потребности и предпринимателя, готового на основе  
предложенной идеи организовать новую фирму;

• рискового капитала для финансирования. Венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах — путем приобретения акций новых

фирм либо предоставлением кредита различного вида, обычно с правом конверсии в акции.

Венчурный капитал представляет собой вложение средств не только крупных компаний, но и банков, государства, страховых, пенсионных и других фондов в сферы с повышенной степенью риска, в новый расширяющийся или претерпевающий резкие изменения бизнес.

В отличие от других форм инвестирования данная форма обладает рядом специфических черт:

• долевое участие инвестора в капитале компании в прямой или опосредованной форме;

1. предоставление средств на длительный срок;
2. активная роль инвестора в управлении финансируемой фирмой.

В США — стране с высоким уровнем развития рискового капитала — его основными сферами приложения являются начальные этапы развития бизнеса (подготовительный и стартовый периоды), на которые приходится 39,2% венчурных инвестиций.

Венчурные предприятия могут быть двух видов:

1. собственно рисковый бизнес;
2. внутренние рисковые проекты крупных корпораций.

В свою очередь собственно рисковый бизнес представлен двумя основными видами хозяйствующих субъектов:

1. независимые малые инновационные фирмы;
2. предоставляющие им капитал финансовые учреждения.

Малые инновационные фирмы основывают ученые, инженеры, изобретатели, стремящиеся с расчетом на материальную выгоду воплотить в жизнь новейшие достижения науки и техники. Первоначальным капиталом таких фирм могут служить личные сбережения основателя, но их обычно недостаточно для реализации имеющихся идей. В таких ситуациях приходится обращаться в одну или несколько специализированных финансовых компаний,

готовых предоставить рисковый капитал. Подобных компаний в середине 80-х годов, например, в США существовало более 500.

Специфика рискового предпринимательства заключается, прежде всего, в том, что средства предоставляются на безвозвратной, беспроцентной основе, не требуется и обычного при кредитовании обеспечения. Переданные в распоряжение венчурной фирмы ресурсы не подлежат изъятию в течение всего срока действия договора.

Величина прибыли определяется разностью между курсовой стоимостью принадлежащей рисковому инвестору доли акций фирмы-новатора и суммой вложенных им в проект средств. Эта доля оговаривается в заключенном контракте и может доходить до 80%. По существу финансовое учреждение становится совладельцем фирмы-новатора, а предоставленные средства — взносом в уставный фонд предприятия, частью собственных средств последнего.

В течение обусловленного срока внутренний венчур должен провести разработку новшества и подготовить новый продукт или изделие к запуску в массовое производство. Как правило, это производство нетрадиционного для данной фирмы изделия.

Внутренний рисковый проект должен служить и изысканию новых рынков. Если проект окажется успешным, подразделение может быть реорганизовано для массового выпуска Данного изделия в рамках той же фирмы, продано другой или передано другим подразделениям.

Своеобразной промежуточной формой между чисто рисковым бизнесом и внутренними рисковыми проектами является организация совместных предприятий нового типа, представляющих собой объединение мелкой наукоемкой фирмы и крупной компании. В рамках такого объединения мелкая фирма ведет разработку нового изделия, а крупная компания оказывает финансовую поддержку, предоставляет исследовательское оборудование, обеспечивает каналы сбыта, организует сервис и послепродажное обслуживание клиентов.

Главным стимулом для венчурных вложений является их высокая доходность в случае удачи. Средний уровень доходности американских венчурных фирм составляет около 20% в год, что примерно в 3 раза выше, чем в целом по экономике США.

Фирмы, специализирующиеся на создании новых или радикальных преобразований старых сегментов рынка, называются эксплерентами. Они занимаются продвижением новшеств на рынок.

В случае плодотворной технологии потребность в инновациях также невелика, так как удовлетворение спроса происходит путем модификации продукции или освоения новых изделий без существенных изменений первоначальной технологии их производства.

И только в варианте изменчивой технологии потребность в инновациях для поддержания жизненного цикла спроса постоянна на всех его стадиях.

Фирмы, следующие принципу изменчивой технологии, относятся к технологически активным отраслям. Это в основном электроника, химическая промышленность, фармацевтические производства. Большинство отраслей машиностроения относятся к отраслям со средней технологической активностью и, следовательно, и средним уровнем потребностей в инновациях.

Венчурные фирмы и фирмы-эксплеренты создали условия для научно-технических сдвигов в современной западной экономике.

Фирмы-эксплеренты, как и венчурные, невелики по размерам.

Малое научно-техническое предпринимательство получает развитие и в Украине. Главной особенностью современного этапа развития науки, экономики, производства является инновационная направленность, поэтому инновационные процессы требуют всесторонней поддержки.

Перед фирмой-эксплерентом (пионером) возникает проблема объема производства, когда привлекательная для рынка новинка уже создана. Для этого фирма-эксплерент заключает альянс с крупной фирмой, так как не может самостоятельно тиражировать зарекомендовавшие себя новшества. Промедление же с тиражированием грозит появлением копий или аналогов.

Союз с мощной фирмой (даже при условии поглощения и подчинения) позволяет добиться выгодных условий и даже сохранения известной автономии. Выбор такого партнера зависит от специфики потребителя.

При ориентации на узкий сегмент рынка это будут фирмы-патиенты.

Фирмы-патиенты работают на узкий сегмент рынка и удовлетворяют потребности, сформированные под действием моды, рекламы и других средств. Они действуют на этапах роста выпуска продукции и одновременно на стадии падения изобретательской активности. Требования к качеству и объемам продукции у этих фирм связаны с проблемами завоевания рынков. Возникает необходимость принимать решения о проведении или прекращении разработок, о целесообразности продажи и покупки лицензий и т.п. Эти фирмы прибыльны. В то же время существует вероятность принятия неверного решения, ведущего к кризису. В таких фирмах целесообразна должность постоянного инновационного менеджера, призванного обезопасить их деятельность.

В сфере крупного стандартного бизнеса действуют фирмы-виоленты.

Фирмы-виоленты — это фирмы с "силовой" стратегией. Они обладают крупным капиталом, высоким уровнем освоения технологии. Виоленты занимаются крупносерийным и массовым выпуском продукции для широкого круга потребителей, предъявляющих «средние запросы» к качеству и удовлетворяющихся средним уровнем цен. Виоленты работают в «окрестностях» максимума выпуска продукции. Их научно-техническая по­литика требует принятия решений о сроках постановки продукции на производство (в том числе о приобретении лицензий); о снятии продукции с производства; об инвестициях и расширении производства; о замене парка машин и оборудования.

Как и фирмы-патиенты, виоленты прибыльны. Прибыльность — непременное условие деятельности фирм. В них предусматривается должность инновационного менеджера. Этим фирмам следует быть очень осторожными в изменении своей политики.

Средним и мелким бизнесом, ориентированным на удовлетворение местно-национальных потребностей, занимаются фирмы-коммутанты.

Фирмы-коммутанты действуют на этапе падения цикла выпуска продукции. Их научно-техническая политика требует принятия решений о своевременной постановке продукции на производство, о степени технологической особенности изделий, выпускаемых виолентами, о целесообразных изменениях в них согласно требованиям специфических потребителей.

3. Взаимосвязь категорий «НТП», «сроки службы основных производственных фондов», «моральный и физический износ»

Всем составляющим производственных фондов присущи определенные характерные признаки, по которым можно различать основные и оборотные фонды и обоснованно толковать сущность и значение этих экономических категорий в процессах воспроизводства:

1. основные фонды — это средства труда, которые имеют стоимость и функционируют в производстве длительное время в своей неизменной потребительной форме, а их стоимость переносится конкретным трудом на стоимость изготовляемой продукции (на платные услуги) частями по мере износа;
2. оборотные фонды — часть производственных фондов в виде определенной совокупности предметов труда, элементы которых целиком потребляются в каждом производственном цикле, т. е. изменяют или полностью теряют натуральную форму и переносят всю свою стоимость на стоимость продукции (платных услуг).

Простое и расширенное воспроизводство основных производственных фондов происходит в непрерывном процессе осуществления различных его взаимосвязанных форм: ремонта, модернизации и замены отдельных элементов средств труда; технического переоснащения, реконструкции и расширения действующих цехов, производств и предприятий в целом, а также сооружения

новых аналогичных производственных объектов. Необходимой предпосылкой нормального протекания процессов воспроизводства является постоянный учет степени износа (старения) и амортизации основных фондов.

Основные фонды в процессе длительного функционирования подвергаются физическому (материальному) и экономическому износу, а также технико-экономическому старению. Под физическим (материальным) износом основных производственных фондов понимают, явление постепенной потери ими своих первоначальных технико-эксплуатационных качеств, своей потребительной стоимости, которая вызывает уменьшение их реальной стоимости, т. е. появление так называемого экономического износа. На скорость и размеры физического износа основных фондов влияют их первоначальная надежность и долговечность, способ использования (экстенсивный или интенсивный), особенности технологических процессов, качество технического ухода и ремонтного обслуживания, квалификация рабочих, другие организационно-технические факторы.

Физический износ любого орудия труда (машин, оборудования) можно разделить условно на две части: ту, которая периодически устраняется проведением ремонтов, и ту, которую таким способом устранить невозможно. Со временем износ постепенно увеличивается и в конце концов становится таким, что дальнейшее использование средства труда в производстве становится невозможным, т. е. наступает момент полного физического износа, когда требуется заменить это средство труда на новое аналогичного назначения. В связи с этим различают устранимый (временный) и неустранимый (постоянно накапливаемый) физический износ основных фондов.

Степень физического износа отдельной единицы средств труда можно определить двумя расчетными методами:

1) по сроку его эксплуатации (путем сопоставления фактической и нормативной величин с учетом ликвидационной стоимости);

2) по данным обследований технического состояния.

Относительную величину экономического износа отдельной физической единицы или определенной совокупности основных фондов определяют как отношение накопленной суммы износа, т. е. их стоимости, перенесенной на стоимость продукции, к общей балансовой стоимости.

Технико-экономическое старение основных фондов — это процесс обесценивания действующих средств труда до наступления полного физического износа под влиянием научно-технического прогресса. Этот процесс характеризуется постепенной утратой средствами труда своей потребительной стоимости вследствие усовершенствования существующих и создания новых средств производства, внедрения принципиально новой технологии, старения продукции, которая изготовляется с помощью этих средств производства. Старение присуще прежде всего орудиям труда и транспортным средствам и связано с реальными экономическими убытками для предприятий, эксплуатирующих устаревшую технику.

Физический износ и технико-экономическое старение действующих орудий труда можно устранить частично или полностью, применяя разные формы воспроизводства. Между отдельными видами износа и старения средств труда и формами их возмещения (устранения) существует определенная взаимосвязь.

Непрерывный процесс производства требует постоянного воспроизводства физически изношенных и технически устаревших основных фондов. Необходимой предпосылкой обновления средств труда в натуре является постепенное возмещение их стоимости, осуществляемое путем амортизационных отчислений (амортизации). Амортизация основных фондов — это процесс перенесения авансированной ранее стоимости всех видов средств труда на стоимость продукции (услуг) с целью ее полного возмещения.

Для возмещения стоимости изношенной части основных фондов каждое предприятие производит амортизационные отчисления, т. е. устанавливает определенную денежную компенсацию в соответствии с размерами физического износа и технико-экономического старения. Эти отчисления

включают в себестоимость продукции, реализуют во время продажи товаров, а затем накапливают в специальном амортизационном фонде, из которого финансируется обновление основных фондов.

4. Особенности инновационной деятельности в банковской сфере

Разработка продуктовой политики представляет собой важнейший элемент комплекса маркетинга, поскольку все отношения между банком и клиентами возникают именно по поводу предлагаемых банком продуктов.

Выработка продуктовой политики банка предполагает два этапа (рис. 1).

На первом этапе оцениваются все услуги, оказываемые банком в данный момент, а на втором — решаются вопросы о целесообразности изменения структуры предлагаемых продуктов, а также о необходимости расширения продуктового ряда за счет предоставления новых услуг.

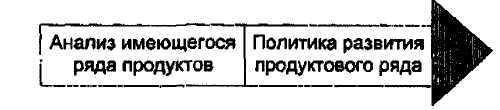


Рис. 1. Содержание продуктовой политики банка

Специфика большинства банковских продуктов заключается в том, что эти продукты являются услугами. Банковскую услугу можно охарактеризовать как выполнение банком определенных действий в интересах клиента.

В связи со значительным расширением сферы банковской деятельности в последнее время появились новые виды банковской продукции, не связанные напрямую с оказанием услуг, такие, как купля-продажа создаваемых банком обращающихся финансовых обязательств.

Важным разделом банковской деятельности является разработка бан­ковских продуктов. Можно выделить три исходных ситуации такой разработки:

1) усовершенствование существующего продукта (услуги);

2) разработка и внедрение нового для банка, но известного на рынке  
продукта;

3) разработка нового для рынка продукта.

В простейшем случае новация может состоять в изменении названия существующего продукта. Усовершенствование уже предложенного продукта, как правило, является наилучшим способом модернизации продуктового ряда банка. При этом удается избежать риска непринятия продукта рынком, а также расходов, связанных с разработкой продукта и внедрением его на рынок. Обычно усовершенствование дает возможность повысить доходы банка без потери своей доли на рынке.

Разработка нового продукта - вариант трудоемкий, но обещающий получение решающего конкурентного преимущества. Если продукт отвечает сформированным потребностям клиентов, то возможно получение сверхприбылей.

Новый продукт может и не принести банку доходов, но будет оказывать содействие наращиванию технологического потенциала. Новый продукт может соответствовать или новым, или старым потребностям клиентов.

В первом случае не исключена ситуация, когда потребности, под которые разрабатывается новый продукт, сформированы у незначительного числа клиентов. Это означает, что банку придется позаботиться о формировании этих потребностей путем создания соответствующей инфраструктуры, проведения массированной разъяснительной рекламной кампании, осуществления общих проектов вместе с небанковскими учреждениями и т.п. В качестве примера можно привести ситуацию с внедрением на украинском рынке пластиковых карточек международных платежных систем.

В другом случае, если новый продукт отвечает старым потребностям клиентов, при разработке продукта необходимо учитывать возможность уменьшения числа клиентов за счет перетекания их некоторой части на рынки старого продукта, который удовлетворял те же потребности, что и новый. Вследствие этого затраты на внедрение нового продукта могут не оправдаться.

Таким образом, разработка новых продуктов тесно связана с изучением потребностей клиентов, предложений конкурентов и расчетом экономической целесообразности нововведений.

На рис. 2. показан цикл маркетинговой разработки банковских про­дуктов.

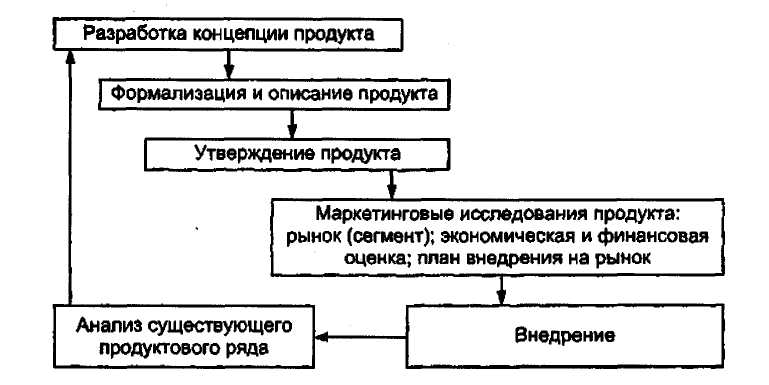


Рис. 2. Цикл разработки банковского продукта

На этапе разработки концепции стараются получить наибольшее количество идей и предложений по новым продуктам, источниками которых могут быть работники банка, клиенты и посетители, результаты маркетинговых исследований, продукты других банков и т.п.

На втором этапе осуществляется формализация продукта, описываются характеристики продукта, определяются его полезность для клиента и прибыльность для банка, оцениваются связанные с ним риски. Продукт исследуется с точки зрения необходимых для его внедрения ресурсов и возможных противопоказаний (юридических, регулятивных, имиджевых). На этом этапе собираются подписи всех руководителей служб и специалистов, которые имеют отношение к реализации данного продукта и контроля его внедрения.

Далее производится окончательное утверждение продукта. Это происходит, как правило, на заседании коллективного органа, наделенного соот­ветствующими полномочиями, или на совете директоров.

После утверждения разрабатывается маркетинговый план внедрения продукта. Он включает в себя работу с клиентами, исследование рынка, расчет затрат и ожидаемой прибыли, определение точки безубыточности, прогноз объемов реализации, подготовку технологических карт, разработку программы продвижения (в частности, рекламной кампании), обучение персонала.

Если маркетинговые выводы удовлетворяют высшее руководство банка, то продукт утверждается окончательно и запускается на рынок.

Параллельно с разработкой новых продуктов ведется работа по анализу имеющегося продуктового ряда банка. Эти исследования могут привести к выводам о необходимости модернизации продукта или его замене. В последнем случае начинается описанный выше цикл работ.

Список использованной литературы

1. Антонюк, Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст] : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. - К. : КНЕУ, 2003. - 394 с.
2. Василенко, В.О. Інноваційний менеджмент [Текст] : навчальний посібник / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. - К. : ЦУЛ, 2003. - 440 с.
3. Венчурный инновационный менеджмент [Текст] : интегральное учебное пособие / Мин-во образования и науки Украины, Нац. техничекий ун-т "ХПИ" ; ред. Л. Н. Ивин. - Х. : НТУ "ХПИ", 2005. - 388 с.
4. Зинов, В. Г. Потребности в инновационных менеджерах [Текст] / В. Г. Зинов, Т. Я. Лебедева, В. Г. Яшин // Инновации. - 2008. - N 3. - C.38-49
5. Инновационный менеджмент [Текст] : учебное пособие / ред. Л. Н. Оголева. - М. : Инфра-М, 2003. - 238 с.
6. Колокольников, О. Г. Менеджмент инновационных процессов на основе реструктуризации предприятия на технологипческие системы [Текст] / О. Г. Колокольников // Инновации. - 2007. - N 1. - C.91-95
7. Кривич, Я. М. Поняття банківських інновацій та їх класифікація [Текст] / Я. М. Кривич // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. Вип. 22. - Суми : УАБС НБУ, 2007. - C.104-111
8. Морозов, Ю.П. Инновационный менеджмент [Текст] : учебное пособие / Ю. П. Морозов, А. И. Гаврилов, А. Г. Городнов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 471 с.
9. Риск-менеджмент инноваций [Текст] : монография / , Т. А. Васильева, О. Н. Диденко, А. А. Епифанов. - Сумы : Деловые перспективы, 2005. - 260 с.
10. Русанов, Ю. Ю. Особенности банковского риск-менеджмента в инновационных проектах [Текст] / Ю. Ю. Русанов, М. М. Прошин // Финансы и кредит. - 2008. - N 9. - C.22-26
11. Трифилова, А. А. "Открытые инновации" - парадигма современного инновационного менеджмента [Текст] / А. А. Трифилова // Инновации. - 2008. - N 1. - C.73-78
12. Трубачев, Н. А. Особенности управления и справедливость распределения результатов инновационной деятельности на примере комплексного инновационного проекта [Текст] / Н. А. Трубачев // Инновации. - 2008. - N 1. - C.115-118
13. Усольцев, Е. Инновационный менеджмент: постановка задачи в рамках обобщенной модели [Текст] / Е. Усольцев // Проблемы теории и практики управления. - 2007. - N 11. - C.85-93
14. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. - 3-е изд. - СПб. : Питер, 2002. - 400 с.