# Вопрос 1. Инновации и повышение конкурентоспособности фирм

Инновация - это конечный результат внедрения новшества с целью улучшения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта. Новшество - оформленный результат фундаментальных и прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности.

Новшества могут оформляться в виде: открытий; изобретений; патентов; товарных знаков; рационализаторских предложений; документации на новый или усовершенствованный процесс; организационной, производственной или другой структуры; ноу-хау; понятий; научных подходов или принципов; документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т.п.); результатов научных, маркетинговых или других видов исследований.

Вложение инвестиций в разработку новшества - половина дела. Главное - внедрить новшество, превратить новшество в форму инновации, то есть завершить инновационную деятельность и получить положительный результат. Затем продолжить диффузию (широкое распространение) инновации. Процесс по стратегическому маркетингу, НИОКР, организационно-технологической подготовке производства, производству и оформлению новшеств, их внедрению (или превращению в инновацию) и распространению в другие сферы (диффузия) называется инновационной деятельностью. Структурными источниками экономического развития общества являются: факторы производства (природные ресурсы, производственные фонды, трудовые ресурсы); инвестиции; инновационная деятельность. В структуре источников экономического развития промышленно развитых стран приоритет отдается инновационной деятельности, а в развивающихся странах - факторам производства. Развитие на основе активизации инновационной деятельности должно осуществляться в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства, обеспечивающих повышение качества объектов и ресурсосбережение по стадиям их жизненного цикла. В настоящее же время эффективность использования ресурсов в России в два-три раза ниже, чем в промышленно развитых странах, удельный вес конкурентоспособной на внешнем рынке продукции составляет около одного процента. Производительность труда в отраслях народного хозяйства Российской Федерации в 4 - 10 раз ниже, чем в промышленно развитых странах. По качеству жизни россияне находятся примерно на 60-м месте в мире. Кроме перечисленных выше причин подобного падения российской экономики, хотелось бы еще отметить мизерное финансирование образования и науки из госбюджета (в 50 - 100 раз меньше, чем в промышленно развитых странах, в расчете на одного человека). Для выхода России из системного кризиса необходимо разработать целевые комплексные программы по различным направлениям экономики (по повышению конкурентоспособности, совершенствованию систем управления, в том числе менеджмента, активизации инновационной деятельности и др.). Необходимо правильно использовать такое огромное конкурентное преимущество, как размер запасов природных ресурсов (по этому показателю Россия занимает первое место в мире, опережая США примерно в четыре раза). Россия еще обладает некоторыми конкурентными преимуществами в области системы образования, квалификации кадров, научного потенциала, культурных факторов. Однако из-за слабой организации инновационной деятельности, политической неустойчивости экономики и других причин еще не наметилась стабилизация российской экономики.

## Научные подходы к инновационному менеджменту

Эффективность менеджмента определяется прежде всего обоснованностью методологии решения проблем. Без хорошей теории практика слепа. Однако в настоящее время к менеджменту применяются только некоторые научные подходы: системный, поведенческий, административный, маркетинговый и др. Не применяются воспроизводственный, нормативный, функциональный подходы.Анализ теории и практики экономического управления различными объектами позволил установить необходимость применения к инновационному менеджменту 14 научных подходов. Каждый подход отражает или характеризует только один из аспектов менеджмента. Они не являются синонимами, не дублируют друг друга. Ниже приведено краткое содержание научных подходов к менеджменту.Наиболее сложным является системный подход, сущность которого раскрыта в учебниках автора «Инновационный менеджмент», «Стратегический маркетинг» в журнале «Управление персоналом.

Характер инновационного процесса цикличен и закономерен, это видно из хронологического порядка появления новшеств в различных областях науки и техники.

Экономическое и технологическое воздействие инновационного процесса лишь частично воплощается в новых продуктах или технологиях, больше оно проявляется в увеличении экономического и научно-технического потенциала как предпосылки возникновения новой техники, т. е. повышается технологический уровень инновационной системы и ее составных элементов, тем самым увеличивается восприимчивость к инновациям.

Циклы можно разделить на:

1) короткие (продолжительность 3–3,5 года);

2) торгово-промышленные (средние) циклы (7—11 лет);

3) большие циклы (48–55 лет). Кардинальные изменения происходят в условиях экономической жизни общества и проявляются до начала и в начале повышающей волны каждого длинного экономического цикла инноваций, заключающиеся в глобальных изменениях технической оснащенности (чему предшествуют в свою очередь глобальные технические открытия и изобретения), привлечении в мировые экономические связи новых стран, изменении добычи золота и денежного обращения.

Главная роль в цикличности и закономерности инновационных процессов принадлежит научно-техническим новациям.

Инновации переводят хозяйственную конъюнктуру с понижающей на повышающую тенденцию. Инновации распределяются по отрезкам времени неравномерно, возникая группами (кластерами).

Часто объяснение экономических колебаний сводят к техническим новшествам и совершенствованию, к внедрению в эксплуатацию новых ресурсов и освоению новых территориальных сегментов. Периоды повышенной экономической активности являются отрезками времени, в течение которых развитие техники и открытие новых ресурсов дают возможность для роста инвестиций. В эти периоды времени темп технического прогресса увеличивается по сравнению с ожидаемым результатом. В периоды экспансии вводится в действие новая техника, создающая основу для увеличения массы капитальных благ и роста инвестиций. Когда новый процесс успешно претворен в действие, другие могут попросту имитировать его, что в итоге приводит к возникновению бума. В период кризиса экономическая система переходит в новое состояние равновесия и стабильности, которое следует за нарушениями, вызванными бумом, т. е. обстановка стабилизируется. Период депрессии определяется как период времени, а протяжении которого заканчиваются приспособление и адаптация к новой промышленной обстановке, которая была создана в предыдущий период внедрения инноваций.

## Жизненный цикл изделия и инновации

Жизненный цикл – это совокупность связанных между собой явлений, процессов, работ, образующих завершенный круг развития в определенный период времени. Жизненный цикл инновации представляет собой отрезок времени, в течение которого инновация обладает активной жизненной силой и приносит и производителю, и продавцу прибыль или какую-либо другую реальную выгоду.

Концепция жизненного цикла заключается в следующем:

1) руководитель вынужден анализировать хозяйственную деятельность позиции реального времени в перспективе ее развития;

2) он аргументирует необходимость систематических разработок по планированию выпуска инноваций, а также по приобретению инноваций;

3) концепция является основой анализа и планирования инновации.

Анализ инновации позволяет определить, на какой стадии жизненного цикла пребывает данная инновация, ее ближайшие перспективы, периоды резкого спада и окончания существования.

Классифицируют жизненные циклы инновации по видам инноваций, т. е. по общей длительности цикла, длительности каждой стадии внутри цикла, специфики развития самого цикла.

Жизненный цикл нового изделия состоит из семи конкретных стадий, таких как:

1) разработка нового изделия – организация инновационного процесса, вложение капитала;

2) выход на рынок – изделие приносит прибыль в период внедрения;

3) развитие рынка – рост объема продаж изделий на рынке, анализ времени, когда новое изделие активно продается и рынок достигает насыщения этим изделием;

4) стабилизация рынка – прекратился рост объема продаж;

5) уменьшение рынка – происходит спад сбыта изделия, но спрос на данное изделие есть, значит, есть объективные предпосылки к увеличению объема продажи изделия;

6) подъем рынка – спрос существует, производитель изучает условия спроса, меняет свою кадровую и ценовую политику, применяет различные формы материального стимулирования продажи изделия, активизирует рекламу. Это позволяет увеличить объем продажи на какой-то период времени;

7) падение рынка – происходит полная реализация изделия или полное прекращение продажи изделия из-за его невостребованности у покупателя.

## Классификация инноваций

Существует несколько мнений по поводу признаков, на основе которых производится классификации инноваций. Рассмотрим некоторые из них. Российский исследователь Ю.В. Яковец предложил следующую классификацию инноваций:

1) базисные инновации – реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой кардинальных переворотов в технике, формируются новые ее направления, отрасли;

2) улучшающие инновации – предусматривают реализацию изобретений среднего уровня и служат базой для создания новых моделей взамен старой на новую, либо расширяют сферу ее применения;

3) микроинновации – улучшают некоторые производственные или потребительские характеристики выпускаемых моделей техники и применяемых технологий на основе использования мелких изобретений, способствуя тем самым более эффективному производству этих моделей либо повышению эффективности их использования;

4) псевдоинновации – направлены на модернизацию моделей машин и технологий, представляющих уже вчерашний день техники. Можно представить классификацию инноваций по следующим признакам:

1) по областям применения: управленческие, социальные, промышленные, организационные и др.;

2) по этапам НТП, результатом которых стала инновация: технические, технологические, научные, конструкторские, производственные и информационные;

3) по темпам осуществления: быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные;

4) по степени интенсивности: равномерные, слабые, массовые;

5) по масштабам: трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие;

6) по результативности: высокие, низкие, средние;

7) по эффективности: экономические, экологические, социальные, интегральные.

В.В. Горшков и Е.А. Кретова в качестве основы классификационной схемы инноваций используют два признака: структурную характеристику и целевые изменения.

С точки зрения структурной характеристики инновации подразделяются на 3 группы:

1) инновации на «входе» в предприятие;

2) инновации на «выходе» из предприятия;

3) инновации структуры предприятия как системы, которая включает в себя отдельные элементы и взаимосвязи между ними.

По целевому изменению инновации разделяются на инновации технологические, производственные, экономические, торговые, социальные и инновации в области управления.

Опыт показывает, что стабильное развитие производства в течение длительного времени зависит не только от ресурсов, но и от характера, от размеров инновационной деятельности, связанной с разработкой, внедрением, применением нововведений, которая направлена на внедрение итогов научных исследований и разработок в практический технологический процесс, т. е. она соединяет в себе производство, обмен, потребление и включает многие сферы деятельности, главная цель которой можно определить как создание, накопление и развитие научно-технического возможностей субъекта хозяйст-вования, которая обеспечивает его конкурентоспособность, экономическую безопасность и дальнейшее развитие.

Основной чертой современной экономики является скорость воплощения инновационного процесса. Инновационная стратегия в современной экономике – это обязательность выхода на рынок с инновациями по мере возникновения технологических возможностей. Источники идей часто находятся вне фирмы. Отсюда возникает интерес в увеличении взаимодействия с разными структурами. Из-за этого укорачивается жизненный цикл товара и усиливается конкуренция. Отличительная черта современной экономики – это ускоренное развитие нематериальной сферы (производство, распространение и использование знаний – основа, а всемирная информационная сеть – инфраструктура).

В наше время с ростом научно-технической конкуренции инновации стали главным условием выживания. Снижение нормы прибыли служит побудительным фактором к крупным инвестициям в инновации.

Инновационная деятельность очень сильно влияет на экономическое развитие страны и отдельной фирмы.

Предприниматели рассматривают издержки, которые связаны с созданием инноваций, как неизбежные вложения.

Что дает инновационное развитие фирмы предпринимателю:

1) позволяет приспособиться к меняющимся условиям;

2) помогает увеличить качество товаров и услуг, более широко удовлетворить запросы потребителей;

3) создает условия для выживания и развития в конкурентной борьбе;

4) оказывает содействие в поддержании высокого уровня эффективности производства;

5) укрепляет финансовое положение фирмы;

6) укрепляет имидж фирмы, поднимает ее конкурентоспособность;

7) упрочает партнерские связи;

8) способствует развитию организационной структуры;

9) способствует повышению квалификации персонала;

10) увеличивает производительность труда.

В основе научно-технической политики РФ в области науки и технологий на срок 2002–2010 гг. и на дальнейшую перспективу стоит задача перевода экономики главным образом на инновационный путь развития.

## Инновационный проект и его виды

Инновационный проект – это комплексное понятие, включающее в себя:

1) форму целевого управления инновационной деятельностью;

2) процесс осуществления инноваций;

3) комплект определенных документов.

Как форма целевого управления инновационной деятельностью инновационный проект представляет собой сложную систему взаимосвязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конечных целей на разных направлениях развития науки и техники.

Как процесс проведения инноваций инновационный проект – это совокупность проводимых в определенной последовательности научных, технологических, производственных, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, в результате которых создается инновационный продукт.

Комплект технической, организационно-плановой и расчетно-финансовой документации обязателен для реализации целей инновационного проекта.

Инновационный проект является проектной формой инновации, он обладает всеми ее основными свойствами.

Основополагающие особенности инновационного проекта как категории качественной и временной обусловливают классификацию его по видам и жизненным циклам.

Из-за многообразия возможных целей и задач научно-технического и социально-экономического развития инновационные проекты классифицируют по видам:

1) по уровню решения – могут приниматься на федеральном, президентском, региональном, отраслевом уровнях;

2) по характеру целей проекта – конечные (по достигнутым итогам) и промежуточные (связанные с достижением промежуточных итогов при решении сложных проблем);

3) по виду потребности – ориентированные на существующие потребности или на создание новых потребностей;

4) по типу инновации – создание нового или усовершенствованного изделия, рынка, источника сырья, структуры управления, реорганизации;

5) по периоду реализации – долгосрочные (более пяти лет), среднесрочные (от трех до пяти лет), краткосрочные (менее трех лет);

6) по масштабности – монопроекты, мульти-проекты, мегапроекты.

Также инновационные проекты можно разделить на:

1) модернизационные (псевдоинновации) – когда конструкция прототипа или базовая технология не претерпевают радикальных изменений;

2) новаторские (улучшающие инновации) – когда конструкция продукта (услуги) по виду своих элементов полностью отличается от прежнего;

3) опережающие (базисные инновации) – когда конструкция изделия базируется на предваряющих технических решениях;

4) пионерные (базисные инновации) – когда возникают совершенно новые материалы, конструкции и технологии, реализующие прежние или даже новые функции.

Вопрос 2. Структура типичного венчурного фонда

Венчур (рискованное предприятие) — инвестиционная компания, работающая исключительно с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или предприятия с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Обычно такие вложения осуществляются в сфере новейших научных разработок, высоких технологий. Как правило, 70-80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30 % окупает все убытки.

Второй составляющей рынка инвестиций в сфере высоких технологий являются бизнес-ангелы. Если венчурные фонды, как правило, предпочитают вложения в проекты со средней степенью риска (типичная инвестиция — 1-5 млн. дол. в проект), то бизнес-ангелы, в основном, сосредотачивают свою деловую активность на вложения в компании на самой ранней стадии развития (50-300 тыс. дол. в проект) и, как следствие, более рискованных инвестициях. Зачастую ими движет не только денежный интерес, а что-то вроде «желания помочь хорошему человеку/проекту».

Венчурное предприятие предприятие малого бизнеса, занимающееся опытно-конструкторскими разработками или другими наукоёмкими работами, благодаря которым осуществляются рискованные проекты. Венчур бывает внешним и внутренним. Внутренний венчур организуется самими авторами идеи и венчурным предпринимателем. Внешний венчур занимается привлечением средств для осуществления рисковых проектов через пенсионные фонды, средства страховых компаний, накопления населения, средства государства и других инвесторов.

Венчурное финансирование рисковое предпринимательство, направленное на использование технических и технологических новшеств, научных достижений, ещё не используемых на практике. Такой вид финансирования связан с большим риском неполучения доходов по инвестициям. Венчурным бизнесом чаще всего занимаются малые предприятия, организованные, в основном, при наукоёмких областях производства, разработчиках новых технологий, научных исследований.

Организационная структура типичного венчурного института выглядит следующим образом. Он может быть образован либо как самостоятельная компания, либо существовать в качестве незарегистрированного образования как ограниченное партнерство (нечто вроде "полного" или "коммандитного" товарищества, использую российскую юридическую терминологию). В некоторых странах под термином "фонд" понимают скорее ассоциацию партнеров, а не компанию, как таковую. Директора и управленческий персонал фонда могут быть наняты как самим фондом, так и отдельной "управляющей компанией" или управляющим, оказывающим свои услуги фонду. Управляющая компания, как правило, имеет право на ежегодную компенсацию, обычно составляющую до 2,5% от первоначальных обязательств инвесторов. Кроме того, управляющая компания или частные лица, сотрудники управленческого штата, равно как и генеральный партнер могут рассчитывать процент от прибыли фонда, обычно достигающий 20%. Чаще всего этот процент не выплачивается до тех пор, пока инвесторам не будут полностью возмещены суммы их инвестиций в фонд, и, кроме того, заранее оговоренный возврат на их инвестиции.

В случае создания ограниченного партнерства основатели фонда и инвесторы являются партнерами с ограниченной ответственностью. Генеральный партнер в этом случае отвечает за управление фондом или осуществляет функции контроля за работой управляющего. Ограниченное партнерство свободно от налогообложения. Это означает, что оно не является объектом налогообложения, а его участники должны платить все те же налоги, какие они заплатили бы, если бы принадлежащий им доход или прибыль поступали непосредственно от тех компаний, куда они самостоятельно вкладывали свои средства.

Создание новых венчурных фондов, несмотря на более чем тридцатилетний опыт деятельности венчурного капитала, продолжает оставаться достаточно сложной проблемой для всего мира, прежде всего - вследствие несовершенства национальных законодательств как новых, так и развитых рынков капитала. В некоторых странах Европы, в частности в Великобритании, Нидерландах, Франции и др., национальные законодательства достаточно приспособлены для создания и функционирования венчурных структур. В других инвесторам приходится использовать зарубежные юридические структуры. И, тем не менее, практически повсеместно принятая практика - регистрация, как фондов, так и управляющих компаний в оффшорных зонах. Это позволяет максимально упростить процедуру оформления и помогает избегать сложных вопросов, связанных с двойным налогообложением доходов и прибыли.

Процесс формирования венчурного фонда носит название "сбор средств" Специализация на рынке капитала потребовала появления профессионалов, специализирующихся на управлении деньгами, им не принадлежащими. Для принятия инвесторами решения об инвестиции в какой-либо венчурный фонд они хотели бы получить ответ на следующий вопрос: почему имеет смысл вкладывать деньги именно в данный фонд. Чтобы обеспечить их подробной информацией, учредители фондов на начальном этапе выпускают меморандум, где подробно описаны цели и задачи фонда, специфические условия его организации и предпочтения. Размеры фондов колеблются от нескольких миллионов до нескольких сот миллионов долларов. Различаются две основных формы инвестиционных фондов: закрытые и открытые фонды. В закрытых фондах после сбора средств образуется замкнутая группа инвесторов. В открытых фондах (какими являются, например, взаимные фонды) менеджеры соглашаются выкупать обратно любые акции по открыто публикуемой чистой стоимости на текущий день. Этот вид фондов не ограничен какой-либо определенной суммой - они растут в зависимости от того, вкладывают инвесторы дополнительно в них средства или, наоборот, изымают. Закрытые венчурные фонды существуют 5 - 10 лет. Этот срок в мировой практике считается вполне достаточным для достижения инвестируемой компанией удовлетворительного роста и, соответственно, обеспечения инвесторам приемлемого уровня возврата на инвестицию. За первые четыре -пять лет существования фонда его средства должны быть полностью использованы, т.е. распределены в виде инвестиций. Тем не менее, фонд официально прекращает свое существование лишь после того, как инвесторы возместят внесенные в него средства и получают дополнительный возврат на инвестицию. После полного закрытия, т.е. завершения сбора средств венчурного фонда, собственно, и начинается сам процесс "венчурования" - практическая работа по поиску, нахождению, выбору, оценке и вхождению в инвестируемую компанию. Венчурные инвесторы по определению - люди, готовые идти на риск. Они сознательно готовы принимать риск, но отнюдь не ищут его. Правильная оценка соотношения риска и вознаграждения – важное условие успешного венчурного капиталиста.

Структура венчурного фонда представлена на рисунке 1.

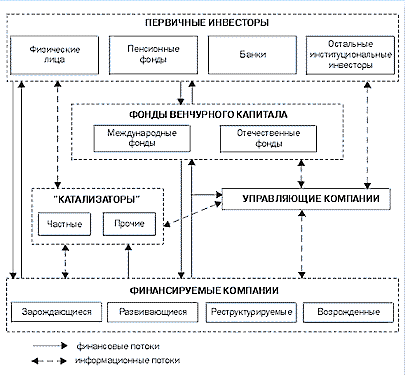


Рисунок 1.

Венчурный фонд- это организация, аккумулирующая на своих счетах денежные средства, которые затем вкладываются в перспективные разработки на условиях участия в разделе прибыли от внедрения инновации или возможности обладать правом на владение запатентованным ноу-хау.

Венчурный фонд возглавляет венчурный капиталист. Сам он не вкладывает собственные средства в акции инновационных компаний.

Венчурный капиталист - посредник между синдицированными (коллективными) инвесторами, вложившими средства в венчурный фонд, и инновационной компанией, акции которой приобретает фонд.

Полученная фондом прибыль принадлежит инвесторам, а венчурный капиталист имеет право рассчитывать лишь на часть этой прибыли.

Венчурные фонды инвестируют сформированный ими венчурный капитал путем приобретения пакетов акций компаний, осуществляющих инновационные проекты, т.е. предоставляет компаниям средства для реализации перспективных идей, разработок без гарантированного обеспечения имуществом, сбережениями или прочими активами компаний.

Венчурные фонды разделяют финансовый риск с компанией, осуществляющей инновационные проекты, они допускают возможность потери вложенных средств, если инновационный проект не принесет намеченных высоких результатов.

Чтобы снизить риск инвестиций (хотя эти инвестиции рискованные), венчурные капиталисты диверсифицируют портфель проектов, так как размещают венчурный капитал по ряду проектов, относящихся к различным стадиям инновационной деятельности, формам реорганизации фирм.

Основными структурами, участвующими в формировании венчурных фондов на мировых рынках, являются:

1) пенсионные фонды;

2) страховые компании;

3) банки;

4) промышленные корпорации;

5) государственные структуры;

6) частные лица;

7) некоммерческие фонды.

Объекты (венчурного инвестирования)- в основном малые и средние частные или приватизированные предприятия.

Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило, среднесрочного по западным меркам, на срок от трех до семи лет.

На практике, однако, чаще встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая - предоставляется в форме инвестиционного кредита.

# Список литературы

инновация конкурентоспособность менеджмент

1. Азгальдов Г.Г., Костин А.В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии, 2008.
2. Гершман М.А. Инновационный менеджмент. — М.: Маркет ДС, 2008.
3. Дворжак И., Кочишова Я., Прохазка П.. М.:2004
4. Евграфова, Е.О. Красникова. Инновационный менеджмент.М.:2001.
5. Кирьяков А.Г. Воспроизводство инноваций в рыночной экономике (Теоретико-методологический аспект). — Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000.
6. Орлов А.И., Орлова Л.А. Современные подходы к управлению инновациями и инвестициями // Экономика XXI века. — 2002.
7. Питер Друкер. Бизнес и инновации. — М.: Вильямс, 2007.
8. Савицкая Г.В. Экономический анализ: учебник / Г.В. Савицкая. – 10-е изд., испр. и доп. – М.: «Новое знание», 2004.
9. Слуцкин М.Л. Управленческий анализ / М.Л. Слуцкин. Питер, 2002.
10. Тычинский А.В. Управление инновационной деятельностью компаний: современные подходы, алгоритмы, опыт. — Таганрог: ТРТУ, 2006.
11. Фатхутдинов.Р. ''Управление персоналом'' М.: 2000.
12. Харгадон Эндрю. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний .М.: Вильямс, 2007.