**Содержание**

Введение

Глава 1. Комплекс организационных форм инновационной деятельности

1.1 Крупные формы организации инновационной деятельности

1.2 Специфические формы организации инновационной деятельности

1.3 Малые формы организации инновационной деятельности

Глава 2.Формирование ФПГ в России

2.1 Интеррос – пример российской ФПГ. Общая характеристика

2.2 Благотворительные проекты компании Интеррос

Заключение

Список использованной литературы

**Введение**

Сейчас идёт век стремительных технологий, НТР развивается с такой скоростью, что это уже нельзя не заметить. Соответственно, разработка и введение новых технологий требует грамотных управленцев – менеджеров, способных просчитать финансовую отдачу инноваций и, при положительном результате, грамотно ввести его в инфраструктуру предприятия.  
Инновационный менеджмент как наука появился в России относительно недавно. Его появлению способствовали экономические реформы, проводимые на территории бывшего Советского Союза. Таким образом, на смену одному методууправления (социалистическому) пришел совершенно другой (капиталистический) метод и здесь, естественно, совершенно не обойтись без нововведений и инноваций, которые должны затронуть всю экономику страны, оздоровляя ее и выводя на качественно новый виток развития.

В то же время, инновационный менеджмент выступает как жизненно необходимый вид деятельности практически любого современного предприятия, и причинами этого можно считать не только объективные требования научно-технического прогресса, но и условия конкуренции в различных сегментах рынка и т.д. С учетом вышеизложенного, процесс управления инновациями на предприятиях и в отраслях должен основываться, прежде всего, на тех возможностях, которые субъектам рынка предоставляют различные организационные формы инновационной деятельности, такие как бизнес-инкубатор, технопарки, ФПГ, венчурные копании и т.д. Деятельность данных учреждений позволяет предприятиям значительно снизить риски и повысить эффективность инновационного менеджмента.

Организационные формы инновационной деятельности и их распространенность во многом зависят от отраслевых и региональных особенностей.

В практике инновационной деятельности организационные формы в основном себя оправдали. Но изменившиеся условия производства, усложнение общественных потребностей и необходимость повышения конкурентоспособности новшеств требуют поиска новых форм инновационной деятельности.

Данная тема актуальна для изучения, так как в условиях экономической реформы, направленной на обеспечение стабилизации и перехода к экономическому росту, необходима разработка мероприятий для сохранения научно-технического потенциала, его развития и поддержки.

Цель данной работы – изучить организационные формы инновационной деятельности в России.

Задачи курсовой работы:

* изучить комплекс организационных форм инновационной деятельности;
* изучить отдельные виды организационных форм;
* рассмотреть организационную форму на примере российской ФПГ Интеррос.

**Глава 1. Комплекс организационных форм инновационной деятельности**

Инновационный процесс охватывает многих участников и заинтересованных организаций. Он может осуществляться в местных, региональных, государственных (федеральных) и межгосударственных границах. Все участники имеют свои цели и учреждают свои структуры для их достижения. Прежде всего, следует рассмотреть многообразие внутрифирменных организационных форм – от выделения особой роли участников инновационной деятельности внутри фирмы в лице персонала до создания специальных инновационных подразделений.

Организации в развитых корпорационных структурах формируются на двух уровнях: уровне простой организации, не включающей в свою структуру другие организации (условно называемым фирменным уровнем) и уровне корпорации (объединения, финансово-промышленной группы), включающего другие организации, которые управляются специальной холдинговой компанией. Все это приводит к созданию различных инновационных организационных форм. У крупных и мелких организаций разная инновационная активность, что соответствует их миссиям, целям и стратегиям. Поэтому корпорации создают вокруг себя сеть малых инновационных фирм, выращивая их руководителей в специальных “инкубаторных программах”. Такие организации имеют организационную форму “фирмы-инкубатора”. Распространение новых сложных промышленных продуктов и технологий иногда происходит в организационной форме “франчайзинга” или “лизинга”. Реализация региональных научно-технических и социальных программ связана с организацией соответствующих объединений научных (университетских), промышленных и финансовых организаций: различного рода научно-промышленных центров. В силу рискованности инновационных проектов возникают адекватные организационные формы инвесторов в виде “венчурных фондов” и инновационные формы создателей новаций – рисковых инновационных фирм.

Федеральные и региональные программы, привлекающие большие ресурсы и рассчитанные на длительные срок влекут за собой создание научных и технологических парков, технополисов[[1]](#footnote-1).

**1.1 Крупные формы организации инновационной деятельности**

**Консорциум.** Консорциум представляет собой добровольное объединение организаций для решения конкретной задачи, реализации программы, осуществления крупного проекта. В него могут входить предприятия и организации разных форм собственности, профиля и размера. Участники консорциума сохраняют свою полную хозяйственную самостоятельность и подчиняются совместно выбранному исполнительному органу в той части деятельности, которая касается целей консорциума. После выполнения поставленной задачи консорциум распускается.

Консорциумы, созданные по типу межфирменного научно-исследовательского центра (МНИЦ), имеют собственную научно-исследовательскую базу. В центрах работают либо постоянные сотрудники, либо ученые, командируемые участниками консорциума.

**Концерн** - это уставные объединения предприятий, промышленности, научных организаций, транспорта, банка, торговли и д.р. на основании полной финансовой зависимости от одного или группы предпринимателей. Могут быть и другие объединения по отраслевому, территориальному и другим признакам. Объединения, как и предприятия, являются юридическими лицами, имеют самостоятельные и сводные балансы, расчетные счета в банках, печать со своим наименованием[[2]](#footnote-2).

**Финансово-промышленные группы** (ФПГ) - хозяйственное объединение предприятий, учреждений, организаций, кредитно-финансовых учреждений и инвестиционных институтов, созданное с целью ведения совместной скоординированной деятельности.

ФПГ включает устойчивую группировку различных предприятий: промышленных, торговых, финансовых, в том числе банковские, страховые, инвестиционные институты.

К числу наиболее существенных характеристик ФПГ можно отнести следующие:

1) интеграция входящих в них звеньев не только через объединение финансовых ресурсов и капиталов, но также и через общую управленческую, ценовую, техническую, кадровую политику;

2) наличие общей стратегии;

3) добровольное участие и сохранение юридической самостоятельности участников;

4) структура ФПГ позволяет решать многие вопросы (в том числе проблемы, связанные с безопасностью) с меньшими издержками, чем на других крупных предприятиях и в объединениях.

ФПГ могут возникать на основе крупнейших промышленных или торговых компаний, влияние и могущество которых обеспечивают им доступ к ресурсам кредитно-финансовых институтов, либо формироваться в результате финансовой концентрации вокруг кредитных или банковских организаций.

Преимущества крупных предприятий:

* наличие больших материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов для осуществления дорогостоящих нововведений;
* возможность проведения многоцелевых исследований, при которых объединяются усилия специалистов в различных областях знаний;
* возможность параллельной разработки нескольких нововведений и выбора оптимального варианта из нескольких разрабатываемых;
* меньшая вероятность банкротств в случае неудачи некоторых инноваций.
* Роль мелких предприятий в разработке инноваций также велика, когда нововведения не требуют значительных ресурсов. Преимущества мелких предприятий:
* возможность быстрого переключения на оригинальные работы, мобильность и нетрадиционные подходы;
* возможность деятельности в тех областях, где крупным предприятиям результаты представляются неперспективными, ограниченными или слишком рискованными при незначительных масштабах прибыли в случае успеха;

Необходимость поиска принципиально новых подходов в сочетании с требованиями быстрого и гибкого внедрения результатов в производство, доведение их до рынка, способствуют объединению преимуществ крупных и мелких предприятий: покупка крупными предприятиями лицензий, предоставление ссуд, приобретение акций или поглощение компаний, освоивших новый продукт или технологию, привлечение мелких высокотехнологичных предприятий в качестве поставщиков и субподрядчиков[[3]](#footnote-3).

**1.2 Специфические формы организации инновационной деятельности**

**Технопарк**  — гибкая научно-производственная структура, представляющая собой полигон по созданию и эффективному продвижению наукоемкой продукции. Является формой территориальной интеграции науки, образования и производства в виде объединения научных организаций, проектно-конструкторских бюро, учебных заведений, производственных предприятий или их подразделений. Часто технопаркам предоставляется льготное налогообложение. К основным задачам создания технопарков можно отнести:

* превращение знаний и изобретений в технологии;
* превращение технологий в коммерческий продукт;
* передачу технологий в промышленность через сектор малого наукоемкого предпринимательства;
* формирование и рыночное становление наукоемких организаций;
* поддержку организаций в сфере наукоемкого предпринимательства.

Технопарки позволяют сформировать ту экономическую среду, которая обеспечивает устойчивое развитие научно-технологического и производственного предпринимательства, создание новых малых и средних организаций, разработки, производство и поставку на отечественный и зарубежный рынки конкурентоспособной наукоемкой продукции.

Технопарки можно классифицировать по следующим группам.

* Исследовательский парк осуществляет неприбыльный, как правило, фундаментльно-прикладной научный трансфер, действует от стадии завершения фундаментальных исследований. Его основным объектом являются новейшие, авангардные научные идеи и вытекающие из них проекты и разработки, могущие иметь или имеющие прикладное значение, нередко в долгосрочной перспективе (свыше 10 лет). Поэтому господдержка здесь должна быть определяющей.
* Научно-технологический парк осуществляет прибыльный или неприбыльный прикладной научно-экспериментальный трансфер, функционирует преимущественно от стадии прикладных НИОКР до стадии производства опытно-экспериментальной партии нового продукта (отработки новой технологии) нередко среднесрочной перспективы (свыше 5 лет). Организации технопарка тиражируют техническую документацию и готовят продукт (технологию) к освоению в производстве (выпуск первой промышленной партии). Здесь следует говорить о паритетной поддержке государством и бизнесом.
* Технологический парк осуществляет, как правило, прибыльный экспериментально-производственный трансфер, действует преимущественно со стадии опытно-конструкторских и экспериментальных работ до организации серийного производства новой продукции (освоения новой технологии), имеющей почти гарантированный спрос на рынке. Организации технопарка реализуют готовую документацию (ноу-хау), производят новый продукт (возможно малыми партиями) или участвуют в его серийном производстве. Здесь очевидна главная роль бизнес-поддержки.
* Промышленно-технологический парк осуществляет прибыльную деятельность, связанную с предоставлением во временное пользование площадей, помещений и оборудования для организации производства новой продукции по новой технологии. Такого рода парки могут полностью поддерживаться бизнесом.

Объем инвестиций из федерального бюджета в развитие технопарков в России в 2007—2010 гг. (без учета правок, вносимых в федеральный бюджет по причине финансового кризиса) составит около 10 млрд. руб. Такую же сумму, как ожидается, инвестируют регионы, в которых будут построены технопарки.

Строительство технопарков ведется в семи регионах России: Московской, Нижегородской, Новосибирской, Тюменской, Калужской областях, Санкт-Петербурге и Республике Татарстан.

Один из таких технопарков создается в Нижнем Новгороде — это IТ-парк «Анкудиновка» (от названия Анкудиновского шоссе, в районе которого проектируется строительство). По словам заместителя губернатора Нижегородской области по строительству, энергетике, жилищно-коммунальному хозяйству и информационным технологиям Валерия Лимаренко, общая стоимость создания IT-технопарка «Анкудиновка» составит 15 млрд. рублей. Количество новых высококвалифицированных рабочих мест, которые планируется создать в IT-технопарке к 2011 г., составляет 13 тыс. Технопарк будет занимать площадь около 62 га, из которых 90 тыс. кв. м будет занимать общественно-деловой центр и 225 тыс. кв. м — жилые дома.

IT-парк «Анкудиновка», работа которого будет сосредоточена, в первую очередь, на производстве программных продуктов на экспорт, — самый крупный из семи аналогичных парков, предусмотренных государственной программой. Второй этап программы предполагает завершение строительства и ввод в действие объектов первой очереди создаваемых технопарков, а также размещение на их территории первых предприятий, привлечение значительных зарубежных инвестиций в фонд совместного инвестирования и увеличение количества финансируемых перспективных проектов.

**Технополис** представляет собой научно-производственный комплекс, созданный на базе отдельного небольшого города с развитой инфраструктурой и обеспечивающий его жизнедеятельность. В основном в технополисах принимают участие крупные компании, заинтересованные в проведении исследований и развитии новых фирм. Как правило, технополисы связаны с электроникой, биотехнологиями, информатикой, высокоточным машиностроением и другими наукоемкими производствами, а также приоритетным развитием наукоемких технологий, концентрацией научных сил на тех направлениях науки, которые будут определять уровень производства XXI в.

**Бизнес-инкубатор** *-* это структура, специализирующаяся на создании благоприятных условий для возникновения эффективной деятельности малых инновационных организаций, реализующих оригинальные научно-технические идеи. Инновационная организация в зависимости от ее технологического профиля приобретает или арендует у инкубатора тот или иной набор инновационных услуг, куда обязательно входит аренда помещения. Инкубационный период организации-клиента длится обычно 2—3 года, реже 5 лет, по истечении этого срока инновационная организация покидает инкубатор и начинает самостоятельную деятельность.

Свое предназначение бизнес-инкубатор осуществляет посредством выполнения следующих функций.

* Обеспечение систем поддержки организаций за счет оказания материальной (осязаемая) и нематериальной (неосязаемая) поддержки.

Осязаемая поддержка — это предоставление на льготных условиях помещений, места в офисе, оборудования (лабораторного и офисного), опытного производства, рекламных, информационных, консультационных услуг и пр. Неосязаемая поддержка — это обеспечение доступа начинающих и неизвестных широкому кругу предпринимателей и малых организаций к интеллектуальному потенциалу, полезным связям с органами власти, крупными корпорациями, рекомендации и гарантии доступа к финансовым источникам.

* Достижение успешной стратегии коммерциализации рисковой технологии. Бизнес-инкубатор, за счет создания тепличных условий на начальном этапе становления организации, должен подготовить эту организацию к действиям в рыночных условиях. За время пребывания организации в инкубаторе она должна стать успешной, т.е. разместить производство, найти первых покупателей, получить первые заявки и подписать первые контракты.

Следует отметить, что между бизнес-инкубаторами существуют «национальные различия». Особенности европейских инкубаторов: широкое участие в их организации крупных корпораций, большой уровень специализации, сильная ориентация на наукоемкий бизнес, целенаправленно поддерживают безработных. Характерные черты американских инкубаторов: программы поддержки широкого круга предпринимательства, стремление обеспечить обязательный рост малой организации и превратить ее в среднюю, а затем и в крупную организацию.

Причем, практически во всех странах мира инкубаторы пользуются поддержкой государства, которое выполняет финансирование программ по развитию малых форм предпринимательства, особенно в научно-технической сфере.

**Бизнес - инкубаторы в России.**

Интересный опыт создания и деятельности бизнес - инкубаторов в России накоплен в рамках Морозовского проекта – широкомасштабной программы подготовки кадров для рыночной экономики и поддержки малого предпринимательства. В 1996 г. по решению 22 учредителей бизнес - инкубаторов из регионов России и других структур, программы которых ориентированы на развитие бизнес - инкубаторов, было создано Некоммерческое партнерство «Национальное содружество бизнес - инкубаторов».

В настоящее время в России функционируют более 100 бизнес - инкубаторов. В среднем каждый из них оказывает поддержку нескольким десяткам инновационных предприятий, средней численностью работающих 12—15 человек.

Среди них есть бизнес - инкубаторы классического типа, которые объединяют под своей крышей предприятия самого разного профиля: от автосервиса до кондитерской, и специализированные — для развития в том или ином регионе слабого сектора бизнеса (швейные, медицинские, сельскохозяйственные бизнес - инкубаторы). Особое место занимают технологические бизнес - инкубаторы, ориентированные на развитие научно-технических фирм[[4]](#footnote-4).

Однако, несмотря на уже относительно длительный срок становления российских бизнес - инкубаторов, резкое повышение интереса к их созданию со стороны государства отмечается только в последние несколько лет. Удачный опыт показал, что именно в бизнес - инкубаторе создаются оптимальные условия для старта, начального развития малого бизнеса. Так, по данным Национального содружества, бизнес - инкубаторов России, за 3 года из числа малых предприятий, самостоятельно начинающих свою деятельность, выживает обычно только 14—30%, в то время как в бизнес - инкубаторе — 85—86%. Бизнес - инкубаторы могут быть признаны одним из наиболее результативных инструментов поддержки и развития инновационного предпринимательства, заметно снижая риски и количество неудач в бизнесе.

При создании бизнес - инкубаторов проводился анализ ситуации в регионах, распространялась информация о целях и задачах создания бизнес - инкубатора, организовывались взаимодействие заинтересованных государственных, общественных и коммерческих структур, создается банк информации об организационных, технологических, кадровых и методологических ресурсах. Организации, на базе которых создавались бизнес - инкубаторы, выбирались на конкурсной основе по следующим критериям:

−опыт работы в сфере поддержки малого бизнеса и наличие способностей по организации процесса бизнес - инкубирования;

−наличие государственной поддержки и возможности привлечения дополнительных средств;

− наличие бизнес-плана создания бизнес - инккубатора.

Учитывая потребность и состояние в регионах, первые бизнес-инкубаторы были рассчитаны, в основном, на поддержку невысоких технологий. Однако в дальнейшем, по мере накопления опыта работы, планируется все большее внимание уделять поддержке инновационных предприятий. При этом, учитывая зарубежный опыт, предполагается финансировать инновационную деятельность за счет других направлений деятельности бизнес-инкубатора и его малых предприятий.

**1.3 Малые формы инновационной деятельности**

Инновационная активность малых предприятий – это способ их существования, в то время как инновационная активность крупных предприятий есть всего лишь фаза развития, стадия их жизненного цикла. Малое инновационное предпринимательство связано с процессами формирования новых фирм в рамках старых компаний, созданием и функционированием рисковых фирм.

Малые инновационные предприятия (МИП) характеризуются самостоятельностью, относительной независимостью, призваны решать вопросы по структурной перестройке производства и повышения эффективности показателей социально-экономического развития. Но важнейшей особенностью, характерной лишь дл малых инновационных предприятий, являются конкретные пути достижения поставленных задач экономического и социального характера. Такими путями являются разработка и реализация различных инноваций (продуктовых, технологических, управленческих и др.), повышение конкурентоспособности продукции и производства, создание обстановки инновационности в масштабе города, отрасли, региона и страны в целом. Такая важнейшая особенность не может быть ни учтена при определении содержания малого инновационного предприятия. С учетом этого определение малого инновационного предприятия может быть сформулировано следующим образом.

Малые инновационные предприятия – это относительно новые хозяйствующие субъекты в сфере рыночной экономики, характеризующие независимостью и адаптивностью, призванные выполнять задачи по структурной перестройке производства, по расширению международного научно-технического сотрудничества и росту престижа страны в мире на основе разработки, освоения и реализации нововведений (прежде всего, принципиально новых) и создания обстановки восприимчивости различных инноваций.

Малые инновационные предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, часто требуют меньших капиталовложений в расчете на одного работника по сравнению с крупными предприятиями, широко используют местные научные, трудовые и информационные ресурсы.

В развитии экономики малые инновационные предприятия занимают особое место. Значимость их определяется не столько высокой экономической эффективностью, сколько направленностью деятельности МИП на внедрение наукоемких видов продукции и технологических процессов, на повышение конкурентоспособности производства в отдельных отраслях и в экономике в целом. Малые предприятия научно-технической сфере позволили России сохранить значительную часть высококвалифицированных кадров.

Конкретно роль малых инновационных предприятий проявляется в следующем: создание новых рабочих мест; внедрение новых товаров и услуг; удовлетворение нужд крупных предприятий; обеспечение потребителей специальными товарами и услугами[[5]](#footnote-5).

**Венчурные (рисковые) инновационные предприятия**

В составе малых предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, распространение получают специфическая их форма – рисковый бизнес (рисковые предприятия). Эти организации отличаются небольшой численностью персонала, высоким научным потенциалом, гибкостью и целенаправленной активностью. Они в основном занимаются поисково-прикладными исследованиями, проектно-конструкторскими разработками и освоением на их основе новых видов продукции, технологических процессов, организационно-управленческих решений. Этим они отличаются от распространенных форм малого бизнеса. Значение рисковых (венчурных) организаций не ограничивается лишь нововведениями. Они формируют новый инновационно - инвестиционный механизм, соответствующий требованиям структурной перестройки производства и быстрорастущим общественным потребностям.

К преимуществам венчурных организаций следует отнести то, что, разрабатывая принципиально новые технологии и изделия, они могут одновременно выявлять наиболее перспективные направления инноваций и тупиковый путь развития исследований, что приводит к значительной экономии ресурсов. Значимость венчурных организаций состоит так же в том, что они стимулируют конкуренцию, подталкивая крупные объединения (компании) к инновационной активности.

Инвестирование в венчурные предприятия характеризуются рядом особенностей:

- средства предоставляются на длительный срок на безвозвратной основе и без гарантий, поэтому инвесторы идут на большой риск;

- долевое участие инвестора в уставном капитале компании (объединения);

- участие инвестора (инвесторов) в управлении созданной венчурной организацией.

Венчурные организации могут быть трех типов: 1) корпоративные; 2) внутренние венчуры; 3) самостоятельные.

Корпоративные венчурные структуры (они могут иметь различные разновидности) предназначены расширить приток на предприятия новых идей и технологий извне, что позволит ускорить процессы модернизации и обновления продукции и в конечном итоге повысить конкурентоспособность предприятий на рынке.

Внутренние венчуры относительно независимые, создаются в составе крупных объединений (компаний). В этом случае подразделения получают самостоятельность в выборе направлений исследований, организации работы, формировании персонала инновационного предприятия.

Самостоятельные венчурные организации нацелены на поиск и разработку принципиально новых инновационных решений, освоение опытных образцов и доведение результатов разработок до уровня коммерциализации. Они могут работать по своей инициативе и по заказу.

**Глава 2. Формирование ФПГ в России**

Формирование ФПГ в России началось в 1993-1994 гг. в условиях развития процессов приватизации и акционирования, изменения структуры инвестиций, увеличения доли предприятий негосударственных форм собственности; усиления финансовой мощи банков и их интеграции для мобилизации ресурсов.

Необходимость создания ФПГ в Российской Федерации определяется рядом факторов:

* потребностью в создании новой системы инвестирования и формирования интегральных структур, способных к саморазвитию;
* ростом финансового капитала, являющегося пока только потенциальным инвестором производства;
* наличием серьезного структурного и финансово-инвестиционного кризиса в промышленности, особенно в инвестиционной сфере;
* необходимостью укрепления и обновления сложившихся технологических цепочек и кооперационных связей в сфере производства.

Российские ФПГ лишь начинают выходить на мировую сцену, и пока их капитал не может сравниться с капиталом зарубежных ФПГ.

В процессе формирования ФПГ в России сталкиваются с целым рядом проблем. Нередко складывающиеся оформленные группы представляют собой механическое объединение технологически малосвязанных предприятий. Часто в группе отсутствует реальная единая финансовая политика, способная учитывать различные интересы входящих в группу промышленных и финансовых предприятий. Не решены до конца проблемы налогообложения ФПГ, вопросы их государственной поддержки.

К 1994 г. было зарегистрировано семь ФПГ, в 1995 г. — 16, на конец августа 1996 г. их число достигло 37. На 1 января 1997 г. действовали 46 таких групп, производящих 10% ВВП России. К началу 1999 г. в России официально зарегистрировано 84 ФПГ. В состав функционирующих ФПГ входит более 500 предприятий и организаций, в том числе около 100 финансово-кредитных учреждений, включая коммерческие банки. Реальное количество ФПГ больше зарегистрированного, так как некоторые крупные фирмы и объединения фактически развиваются как ФПГ, не регистрируясь официально. Основная доля (60%) приходится на так называемые региональные группы, объединяющие производственные, непроизводственные и финансовые предприятия, расположенные на одной территории (в регионе). Остальные 40% групп принадлежат в равных пропорциях к нерегиональной и транснациональной категориям.

Первым нормативным актом по данному вопросу стал Указ Президента РФ 2096 от 5 декабря 1993г. О создании финансово-промышленных групп в Российской Федерации. Реальной целью данного указа была попытка блокирования процесса формирования ФПГ в ходе массовой приватизации, т.е. фактически спонтанно-номенклатурного перераспределения имущества. Формально отвечая интересам номенклатуры и крупнейших отраслевых и финансовых лоббистов, этот указ был ответом на предложенную в августе 1993г. схему создания в России 100 гигантских ФПГ, охватывающих большинство предприятий промышленности и добывающих отраслей.

В настоящее время деятельность ФПГ регулируется Законом РФ О финансово-промышленных групах( подписан Президентом РФ 30 ноября 1995г.). Согласно ст. 2 этого Закона, ФПГ - это совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества полностью или частично объединивших свои материальные и нематериальные активы (система участия) на основе договора о создании ФПГ. Допускается участие только в одной официально зарегистрированной в Государственном реестре ФПГ. Дочерние общества вправе входить в ФПГ только с основными обществами. Ключевым понятием закона является центральная компания ФПГ, которая может быть инвестиционным институтом (как правило), хозяйственным обществом, ассоциацией или союзом. Два способа ее учреждения участниками ФПГ обусловливают и две возможных модели ФПГ:

1) холдинговая модель (центральная компания - дочерние общества), которая наиболее типична для схем, создаваемых коммерческими банками (их дочерними инвестиционными компаниями);

2) учреждение центральной компании всеми участниками ФПГ, подписавшими соответствующий договор (система участий).

Важно принять во внимание и Указ Президента РФ 443 от 1 апреля 1996г. О мерах по стимулированию создания и деятельности финансово-промышленных групп. Согласно этому документу, предусмотрены: 1) передача в доверительное управление центральным компаниям ФПГ федеральных пакетов акций; 2) право унитарным предприятиям вносить недвижимое имущество в виде вкладов в уставный капитал центральных компаний ФПГ, сдавать его в аренду и залог. Очевидны политические (предвыборные) мотивы выпуска данного документа.

По данным Государственного реестра ФПГ, к 1 января 1997г. статус ФПГ получили 46 групп (табл. 4.5). В их состав входит около 700 предприятий и 90 кредитно-финансовых учреждений, в том числе 50 банков. Общая численность занятых составила 3млн. человек, совокупный годовой (за 1996г.) оборот продукции - около 90 трлн. рублей.

Предположительно в настоящее время в России насчитывается около 150 объединений хозяйственных единиц, которые по формальным признакам могли бы претендовать на такое юридическое оформление. Целый ряд таких объединений представляет собой промышленные холдинги, созданные коммерческими банками или частными торговыми компаниями. Типичным примером являются российские нефтяные компании. Вместе с тем отнюдь не каждое объединение предприятий стремится получить официальный статус ФПГ. Во многих случаях это объясняется тем, что сам по себе юридический статус ФПГ не гарантирует получения государственной поддержки и льгот. Получение последних зависит не столько от статуса ФПГ, сколько от собственной лоббистской мощи объединения предприятий (его ядра или инициатора) вне зависимости от статуса объединения.

Механизмы общего (взаимного) управления и контроля предприятий, участвующих в ФПГ, не представляются достаточно действенными. Малообоснованны и надежды на облегченное получение инвестиционных средств от входящих в ФПГ финансовых институтов (прежде всего от коммерческих банков, который многими экспертами рассматриваются как структурообразующий элемент ФПГ), поскольку банки вряд ли будут инвестировать в невыгодные проекты, подчиняясь внутригрупповой дисциплине. Наиболее распространенная причина создания ФПГ заключается в упорядочении лоббистской деятельности и предоставлении государственных льгот. Совершенно очевидно при этом, что, несмотря на попытки учета антимонопольного законодательства, многие создаваемые ФПГ усиливают монопольный характер российской экономики, прежде всего монопольное поведение предприятий на формирующихся рынках.

Крупнейшие ФПГ (1996—2002)

* Евразхолдинг. Интересы — чёрная металлургия.
* Альфа – групп. Интересы – нефтяная промышленность.
* Менатеп/ЮКОС. Лидер — Михаил Ходорковский. Интересы — нефтедобыча и нефтепереработка, минеральные удобрения, информационные технологии, банковская деятельность.
* Лидер — Вагит Алекперов. Интересы — нефтедобыча и нефтепереработка, транспорт.
* Интеррос. Лидеры — Владимир Потанин, Михаил Прохоров. Интересы — цветная металлургия.
* Логоваз/Сибнефть. Лидеры — Борис Березовский, Роман Абрамович. Интересы — телевидение, автомобилестроение, нефтяная промышленность.

## Крупнейшие ФПГ (на начало 2006)

* Альфа-Групп
* Базовый элемент
* Скоростной флот
* Интеррос
* Росстрой
* Нафта-Москва
* Ренова
* Северсталь-групп
* Система (группа)
* Газпром

**2.1 Интеррос – пример российской ФПГ. Общая характеристика**

«Интеррос» является одной из крупнейших российских частных инвестиционных компаний. Рыночная стоимость активов, находящихся под ее управлением, превышает 10 млрд. долларов (на 1 января 2004 года).

«Интеррос» обладает высоким авторитетом в российских деловых кругах и пользуется репутацией надежного партнера, активно развивает сотрудничество с российскими и зарубежными инвесторами.

Миссия «Интерроса»: эффективно управлять имеющимися активами, обеспечивать рост инвестиций в российскую экономику, содействовать выходу отечественных компаний на мировой рынок. «Интеррос» придерживается высочайших стандартов деловой этики и применяет консервативный, проверенный на практике подход к инвестированию. Основной упор в своей деятельности «Интеррос» делает на прямые инвестиции и управление денежными активами. Инвестиционная политика «Интерроса»направлена на решение следующих задач:

* Увеличение рыночной стоимости компаний
* Отраслевая и географическая диверсификация вложений
* Приобретение контроля в покупаемых компаниях
* Обеспечение лидирующих позиций на рынке
* Вывод компании на фондовый рынок

«Интеррос» способствует формированию в России благоприятного инвестиционного климата. Активная работа представителей «Интерроса» в предпринимательских союзах и организациях призвана содействовать реформированию российской экономики и совершенствованию законодательства.

Инвестиционная политика «Интерроса» направлена на повышение эффективности управления существующими активами и реализацию новых инвестиционных проектов, позволяющих снизить риски и увеличить доходность группы.

Прямые инвестиции являются приоритетными для «Интерроса», поскольку они обеспечивают контроль над активами и полноту участия в принятии управленческих решений в интересах акционеров. «Интеррос» стремится к осуществлению инвестиций совместно со стратегическими инвесторами, которые могут привнести новые навыки и знание рынка, раздеоить с «Интерросом» обязательства по финансированию и рискам, укрепить его рыночную репутацию. Обладая богатым опытом работы с отечественными инвесторами, «Интеррос» также заинтересован в сотрудничестве с надежными иностранными партнерами.

«Интеррос» избегает осуществления инвестиций, которые сопряжены с неоправданно высоким риском, нелегальным или криминальным характером бизнеса, наличием потенциально неразрешимых конфликтов.

В течение ряда лет компания «Интеррос» и Благотворительный фонд Владимира Потанина оказывают поддержку Российскому православному университету Св. Иоанна Богослова; сотрудничают с Российской государственной библиотекой; является генеральным спонсором театра «Современник»; помогают Государственному Эрмитажу в осуществлении масштабного проекта «Большой Эрмитаж». В октябре 2001 года в Лас-Вегасе при поддержке «Интерроса» открылся новый музей «Эрмитаж- Гуггенхайм». В 1999 году 160 студентов – норильчан стали первыми стипендиатами Благотворительного фонда Владимира Потанина. А сегодня фонд реализует семь образовательных проектов: организует зарубежные стажировки студентов, поддерживает молодых талантливых преподавателей, выплачивает стипендии победителям школьных олимпиад и студентам государственных вузов России. Ежегодно стипендию фонда получают более 1700 ребят.

В июне 1999 года компания «Интеррос» была награждена почетным дипломом президента РФ за активную благотворительную и спонсорскую деятельность в области культуры и искусства.

Активы

Предприятия, находящиеся в собственности и под управлением «Интерроса», производят около 1,3 % внутреннего валового продукта всей страны, на них трудятся более 190 тысяч человек. Многие предприятия являются градообразующими. Каждое предприятие, входящее или находящееся в управлении «Интерроса», является самостоятельной бизнес – единицей. «Интеррос», как акционер и управляющая компания, реализует свои интересы через представителей в советах директоров предприятий.

В первую группу входят компании, в которые «Интеррос» осуществляет прямые инвестиции или управляет пакетами акций крупнейших акционеров этих компаний. Представители «Интерроса» составляют большинство в советах директоров этих компаний. «Интеррос» владеет контрольным пакетом акций, осуществляет управление компаниями, определяя стратегию и тактику их работы, несет ответственность не только за производственные результаты, но и за деятельность компании в целом, в том числе и за то, как решаются экологические, социальные и другие вопросы, не имеющие на первый взгляд, прямого отношения к производству.

Ко второй группе относятся компании, в которые «Интеррос» осуществляет портфельные инвестиции и владеет небольшим пакетом акций, что не позволяет влиять на принятие существенных для развития компании решений. «Интеррос», если и участвует в управлении такими активами, то только наряду с другими акционерами, а ответственность за экономическую эффективность и социальную стабильность несет в меру своего участия в активе. Основная цель «Интерроса» как инвестиционной компании в таких проектах – повышение их капитализации, эффективное бесконфликтное управление.

Указом по ФПГ «Инторрос» (от 28 октября 1994 года №2023) открывалась возможность создания межотраслевого фонда развития экспорта, образуемого за счет товарных ресурсов и финансовых средств участников группы и других источников. По сути дела, речь идет об облегчении маневрирования ресурсами в рамках ФПГ, чему мешают налоговые барьеры[[6]](#footnote-6).

Основные проекты компании на сегодняшний день сосредоточены в следующих сферах:

* металлургии и горнодобыче **– ГМК "Норильский никель"**,
* финансовом секторе – **Росбанк,**
* сфере недвижимости и туризма – компании**"ПрофЭстейт" и "Роза Хутор".**

По состоянию на начало 2010 года стоимость активов под управлением "Интерроса" превысила 10 млрд долларов.

В 2010 году "Интерросу" исполняется 20 лет. Все годы бизнес-практики компания определяла деловой климат в новейшей России. За время своего существования "Интеррос" осуществил более 20 удачных инвестиционных проектов различного масштаба в сферах финансов, машиностроения, горной металлургии, энергетики, нефтегаза, ЖКХ и масс-медиа.

Факторами успеха "Интерроса", дающими компании существенные конкурентные преимущества, являются:

* надежная репутация на российском и мировом рынках,
* способность привлекать инвестиции,
* диверсифицированные знания в экономике,
* финансовый и управленческий опыт,
* команда высококлассных менеджеров.

"Интеррос" участвует в работе:

* Российского союза промышленников и предпринимателей;
* Национального совета по корпоративному управлению (является одним из основателей);
* Ассоциации менеджеров России;
* Российско-Британской торговой палаты;
* Российско-Американского форума бизнес-элиты (RAND);
* Всемирного экономического форума;
* Международной инициативы Генерального секретаря ООН "Global Compact";
* Российского партнерства по развитию ответственного бизнеса (The Russia Partnership for responsible business practices) (является одним из основателей).

Преимущества "Интерроса" при осуществлении новых инвестиционных проектов связаны с тиражированием успешных бизнес-моделей, наличием возможностей взаимодействовать с другими фондами и управляющими командами с целью диверсификации рисков и более эффективного использования капитала.

За 20 лет своей деятельности "Интеррос" осуществил более 20 удачных инвестиционных проектов различного масштаба в сферах финансов, машиностроения, горной металлургии, энергетики, нефтегаза, ЖКХ и масс-медиа[[7]](#footnote-7).

**2.2 Благотворительные проекты компании Интеррос**

**Благотворительный фонд В. Потанина** – один из первых частных фондов в истории современной России. Он создан в 1999 году для реализации долгосрочных программ в сфере образования и культуры.

Основная задача фонда – поддержка одарённых, интеллектуальных и активных людей, – тех, кто способен меняться и готов помогать другим.

Фонд стремится развивать благотворительность в нашей стране; формирует общественную среду, где ценностями являются творчество, профессионализм, добровольческая активность. Генеральный директор фонда Лариса Зелькова является членом Общественной палаты РФ и руководителем рабочей группы по развитию благотворительности.

Программы фонда адресованы талантливым студентам и перспективным молодым преподавателям, музейным специалистам и молодым телевизионщикам. Многолетнее сотрудничество связывает фонд с крупнейшим музеем страны – Государственным Эрмитажем.

Бюджет фонда формируется из личных средств Владимира Потанина, президента компании "Интеррос". Ежегодно на программы в сфере образования и культуры выделяется около 10 млн долларов.

# «Интеррос» построит первый в России эко-курорт

Компания «Роза Хутор», акционером которой является компания «Интеррос», подписала соглашение с российским представительством Всемирного Фонда дикой природы о строительстве в Сочи экологического курортного комплекса.

В рамках соглашения строительная компания обязалась неукоснительно соблюдать действующие на территории России экологические стандарты и нормативы, применять экологически безопасные строительные материалы, а также проводить природоохранные мероприятия по восстановлению природной среды на территории Сочинского национального парка. Застройщик также планирует внедрение, наряду с традиционными, альтернативных источников энергии, установку оборудования для энерго- и водосбережения, а также поддержку экологического туризма и образовательных проектов в области экологии.

Партнером программы по строительству эко-курорта, который может вдвое увеличить число потенциальных клиентов «Роза Хутор», выступает Всемирный фонд дикой природы. Он займется информационной поддержкой совместных кампаний, акций и PR-проектов, способствующих продвижению современных экологических стандартов производства и потребления. Как считают в Фонде, начало работы эко-курорта будет способствовать популяризации идеи и природоохранных инициатив Фонда среди отдыхающих.

«Интеррос» осуществляет в крае ряд проектов по строительству спортивных объектов в преддверии конкурсного отбора на титул столицы зимней олимпиады 2014 года. Несмотря на проводившиеся акции протеста «зеленых» против возведения некоторых олимпийских объектов, к «Интерросу» экологи претензий не предъявляли: его объект «Роза Хутор» один из немногих, получивших все необходимые для строительства экспертные заключения, включая заключение Росприроднадзора.

**Заключение**

Инновационный менеджмент выступает как жизненно необходимый вид деятельности практически любого современного предприятия, и причинами этого можно считать не только объективные требования научно-технического прогресса, но и условия конкуренции в различных сегментах рынка и т.д.

С учетом вышеизложенного, процесс управления инновациями на предприятиях и в отраслях должен основываться, прежде всего, на тех возможностях, которые субъектам рынка предоставляют различные формы инновационной деятельности, такие как бизнес-инкубатор, технопарк или венчурный фонд. Деятельность данных учреждений позволяет предприятиям значительно снизить риски и повысить эффективность инновационной деятельности.

Организации в развитых корпорационных структурах формируются на двух уровнях: уровне простой организации, не включающей в свою структуру другие организации (условно называемым фирменным уровнем) и уровне корпорации (объединения, финансово-промышленной группы), включающего другие организации, которые управляются специальной холдинговой компанией. Все это приводит к созданию различных инновационных организационных форм.

В моей курсовой работе были рассмотрены технополисы и технопарки, так как парки могут сыграть важную роль, послужив большим, в масштабах всей России инкубатором цивилизованного и наукоемкого бизнеса. Так же был приведён пример по крупнейшему ФПГ в России Интеррос.

**Список использованной литературы**

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организации / Бовин А.А., Чередникова Л.Е., Якимович В.А. — М.: Омега-Л, 2008.

2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: 2-е издание, учебник. – М.: “Фирма Гардарика”, 1996. – 416 с.

3. Инновационный менеджмент/Под ред. Оголевой Л.И. - М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2006.

4. Коротков Э. М. Концепция менеджмента. - М.: Дека, 2003г.;

5. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент. – М.: Изд-во «РДЛ», 2001.

6. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент – М.: Изд-во «ИНФРА-М», 2004.

7. Оголева Л.Н., Радиковский В.М. и др. Инновационный менеджмент: Учеб. Пособие. – М.:ИНФРА-М, 2001г.;

8. О. М. Хотяшева «Инновационный менеджмент»;Учебное пособие  
. 2 издание Питер, 2006 г.

9. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика/Под ред. Завлина П.Н., Казанцева А.К., Мендели Л.Э. – М.: Экономика, 2000.

10. Р. А. Фатхутдинов «Инновационный менеджмент»; Учебник для вузов; Издательство Питер, 2006 г.

11. С. А. Кузнецова, Н. А. Кравченко, В. Д. Маркова, А. Т. Юсупова  
«Инновационный менеджмент»(2005)г.

12. Шаборкина Л.Управление проектами как элемент инновационного менеджмента. **–** Российский экономический журнал, 1996, № 1, с. 56-59.

13. Сайт Интернета - www.aup.ru/books/m56/

14. Сайт Интернета - www.interros.ru

15. Сайт Интернета - biznesinkubator.ru

16. Сайт Интернета - www.globalteka.ru

17. Журнал "Мировая экономика и мировые отношения", №9 Цапенко И., Юревич А. "Перспективы научных парков в России", 1998, стр. 34

18. Журнал «Интеррос» №5 2010 год

1. О. М. Хотяшева «Инновационный менеджмент»;Учебное пособие  
   . 2 издание Питер, 2006 г. с.112 [↑](#footnote-ref-1)
2. Шаборкина Л.Управление проектами как элемент инновационного менеджмента. **–** Российский экономический журнал, 1996, № 1, с. 56-59. [↑](#footnote-ref-2)
3. Инновационный менеджмент. Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой, – М.: Юнити, 1997 г. – с 38 [↑](#footnote-ref-3)
4. biznesinkubator.ru [↑](#footnote-ref-4)
5. Р. А. Фатхутдинов «Инновационный менеджмент»; Учебник для вузов; Издательство Питер, 2006 г. с.86 [↑](#footnote-ref-5)
6. www.seemore.ru/?keywid=514110 [↑](#footnote-ref-6)
7. www.interros.ru [↑](#footnote-ref-7)