МИНИСТЕРСВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ УКРАИНЫ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

«ХАРЬКОВСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра организации производства и управления персоналом

РЕФЕРАТ

по дисциплине «инновационный менеджмент»

на тему: «Малые и средние инновационные предпринимательские структуры»

Выполнил:

студент группы

Проверила:

Харьков 2008

**СОДЕРЖАНИЕ**

введение 3

понятие организационных структур инновационной деятельности 5

Рыночные субъекты инновационной деятельности 6

Венчурные фирмы 8

заключение 13

список источников информации 14

# введение

Инновационный процесс охватывает многих участников и имеет свою инфраструктуру. Его осуществляют на государственном и межгосударственном уровнях, в региональных и отраслевых сферах, местных (муниципальных) формированиях. Все участники имеют свои цели и формируют организационные структуры для их достижения. Инновационная активность больших и мелких организаций отличается, что обусловленно различной стратегией их деятельности. Отсюда и множественность организационных форм инновационной деятельности: от бизнес-инкубаторов, которые помогают реализовать предпринимательские проекты на начальной стадии существования фирмы, в стратегические альянсы, призванные реализовывать сложные инновационные проекты, в том числе международного уровня.

Использование разнообразных внутрифирменных и межфирменных организационных форм инновационной деятельности на государственном, региональном, отраслевом, корпоративном уровнях является характерной особенностью нынешнего этапа развития научно-технического прогресса, которая содействует ускорению инновационных процессов, более быстрому овладеванию обществом результатами инновационной деятельности и коммерческому успеху всех участников межгосударственной или межфирменной кооперации.

Развитие и поддержание малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций представляется наиболее эффективным способом ускорения научно-технического развития экономики для Украины, поэтому рассмотрение данной темы является достаточно актуальным.

Таким образом, целью данного реферата является рассмотрение малых и средних форм инновационного предпринимательства. При этом необходимо решить такие задачи: определить понятие организационных структур инновационной деятельности; рассмотреть рыночные субъекты инновационной деятельности; изучить венчурные формы малого инновационного предпринимательства.

# понятие организационных структур инновационной деятельности

Изучение организационных форм реализации инноваций необходимо начинать с толкования понятия организационных структур инновационной деятельности.

Организационные структуры инновационной деятельности – это предприятия (организации), которые занимаются инновационной деятельностью, научными исследованиями, разработкой и реализацией инноваций.

Все организационные структуры инновационной деятельности можно разделить на 3 групп:

1 группа – научные организации, которые создают и реализуют инновации;

2 группа – рыночные субъекты инновационной деятельности, которые дорабатывают, производят и реализуют инновации;

3 группа – организационные структуры интеграции науки и производства, что сокращают период от возникновения идеи к ее практическому использованию.

Научная организация – организация (предприятие, фирма), для которой научные исследования и разработки являются основным видом деятельности. Они могут быть основной деятельностью также для подразделов этой организации. Наличие таких подразделов не зависит от принадлежности организации к той или другой отрасли экономики, от организационно-правовой формы собственности. На данный момент действует такая классификация научных организаций за секторами науки и типами организаций, объединенных по организационным признакам, характеру и специализации выполняемых работ.

Государственный сектор объединяет организации министерств и ведомств, которые обеспечивают управление государством и удовлетворение потребностей общества в целом; бездоходные (некоммерческие) организации, вполне или в основном, финансирующиеся и контролирующиеся правительством, за исключением организаций, которые принадлежат к высшему уровню.

Предпринимательский сектор охватывает все организации и предприятия, основная деятельность которых связана с производством продукции или услуг с целью продажи, в том числе и те, которые находятся в собственности государства.

Высшие организации – это университеты и другие высшие учебные заведения, независимо от источников финансирования или правового статуса; научно-исследовательские институты, экспериментальные станции, клиники; организации, что непосредственно обслуживают высшие организации.

Частный бездоходный сектор состоит из частных организаций, которые не ставят своей целью получения прибыли (профессиональные общества, союзы, ассоциации, общественные, благодетельные организации, фонды); частных индивидуальных организаций.

# Рыночные субъекты инновационной деятельности

Рыночные субъекты инновационной деятельности – это по большей части малые предприятия, к которым принадлежат: венчурные, обслуживающие и инжиниринговые фирмы, проектные бригады, фирмы «спин-офф». Кроме того по времени привлечение к инновационному процессу и подходом к выбору инноваций, предлагается четыре типа компаний, название которых зависит от типа реализуемой на рынке инновационной стратегии: виоленти, комутанти, патиенти, експлеренти.

Експлеренти (пионеры). Это фирмы, которые специализируются на создании новых или радикально измененных старых сегментов рынка. Они являются разработчиками новой продукции, для чего создают у себя мощные исследовательские отделы и конструкторские бюро. Внедряя принципиально новые продукты, они получают сверхдоход за счет их большой наукоемкости и в результате пионерного выведения их на рынок. Такие фирмы больше всего рискуют, но в случае успеха получают наибольшую отдачу. Девиз таких организаций – „Лучше и дешевле, если удастся".

Патиенти (стратегия ниш) („хитрые лисы"). Создают инновации для потребностей узкого сегмента рынка. Они избегают конкуренции с большими корпорациями, выискивая недоступные для них сферы деятельности, предоставляя товару уникальных свойств, их товары обычно имеют эксклюзивный характер, являются высококачественными и дорогими. Такие фирмы могут быть творцами инноваций или их модернизаторами. Девиз – „Дорого, но хорошо".

Комутанти (объединённая стратегия). Используют инновации, созданные другими (как правило, виолентами), обогащая их индивидуальными характеристиками, приспосабливаясь к небольшим за объемами потребностям конкретного клиента. Они повышают потребительскую ценность товара не за счет высоковатого качества (как патиенти), а благодаря индивидуализации. Повышенная гибкость комутантов дает возможность им содержать конкурентные позиции. Обычно комутанты – это мелкие фирмы, которые используют инновации на стадии их старения. Девиз – „Ви доплачиваете за то, что я решаю именно Ваши проблемы".

Виоленты. Ориентируются на инновации, которые дешевят изготовление продукции, в то же время обеспечивая ей уровень и качества, которого требует основная масса потребителей. За счет низких цен и среднего качества фирма всегда конкурентоспособная. Виолентом может стать фирма-експлерент на этапе использования инновации, которая получила массовое признание. Девиз – „Дешево, но прилично".

Отнесение фирм к определенной категории является условным, потому что они реализуют преимущественно не один вид продукта, а стратегия относительно каждого из них может быть различной. В какой-то момент фирма-експлерент превращается в виолента или патиента.

# Венчурные фирмы

Однако существуют фирмы, которые занимаются сугубо инновациями, видя в этом способ получения сверхдохода путём выведения на рынок отсутствующего на нем продукта. За свою склонность к риску, связанную с созданием радикальных инноваций, такие фирмы достали название венчурных.

Венчурные (англ. venture – рисковое предпринимательство) фирмы – преимущественно малые предприятия в прогрессивных из технологического взгляда отраслях экономики, что специализируются в сферах научных исследований, разработок, создания и внедрения инноваций, связанных с повышенным риском.

Рисковый капитал предоставляется чаще всего 2 категориям малых фирм – тем, которые выкуплены у владельцев (их называют „бай-аут"), и новым фирмам основанным сотрудниками известных наукоемких корпораций, нацеленных на реализацию новых идей и разработок (фірм-„паростків" или „спин-офф").

Особенность таких фирм заключается в ориентации на решение научных проблем и конкретных производственных заданий с четко определенным конечным результатом. Они самые распространенные в наукоемких отраслях экономики, что специализируются на научных исследованиях и инженерных разработках, то есть на коммерческой апробации научно-технических нововведений.

Развитие венчурного бизнеса как самостоятельной формы предпринимательства берет свое начало в 40-х годах XX в., а разнообразие его форм оказалось в 60-80-те годы в США. Это было вызвано острой потребностью в структурной перестройке американской экономики во время кризиса середины 70-х годов. Венчур возник в новых наукоемких отраслях, в первую очередь электронике как технологической отрасли ракетного бизнеса. В частности, посредством венчурного капитала была создана американская фирма «Apple», которая в настоящее время является одним из лидеров компьютерной индустрии.

Венчурное предпринимательство развивается в различных формах, самыми распространенными из которых являются:

независимый (чистый) венчур;

внедряющие фирмы, основанные промышленными корпорациями;

венчурные фирмы, которые финансируются инвестиционными фондами;

внутренние венчурные отделы больших корпораций.

Независимые венчурные фирмы. Организовываются как акционерные общества, рекламируя в печати свою идею создания новации, аккумулируя под эту идею средства частных и институционных инвесторов.

Внедренческие фирмы. Создаются одной или несколькими корпорациями на паевых основах. Получили название «внешнего венчура». Они могут быть представленные в нескольких модификациях, организационно оформленных как научно-исследовательские консорциумы:

1. Консорциум, созданный с целью проведения фундаментальных долгосрочных исследований. Он имеет свою научно-исследовательскую базу (лаборатории, опытные производства, информационно-вычислительные центры, другие элементы научно-исследовательской инфраструктуры). Его основателями могу быть большие военно-промышленные концерны. Частично может субсидироваться государством.

2. Консорциум, целью которого является активизация научной деятельности научно-исследовательских институтов, университетов на их производственной базе с использованием имеющегося научно-производственного потенциала. Для разработки и испытанные идей получает от корпораций донорское финансирование и имеет межотраслевой характер.

3. Консорциум, созданный корпорациями на паевых основах с целью разработки отраслевых стандартов, технических условий и контроля за их применением. Может создавать под эгидой большой холдинговой компании, имеет временный характер и часто распадается в результате внутриотраслевой конкуренции. «Зовнішні венчури», как правило, небольшие (от трех до нескольких сотен лиц), могут быть организованные по инициативе самых ученых и изобретателей как дочерние компании с собственным научно-производственным циклом освоения новых видов продукции.

Венчурные фирмы, которые финансируются инвестиционными фондами (компаниями, трастами). Могут также использовать средства больших корпораций, банков, пенсионных и благочинных фондов, страховых компаний, личные сбережения инвесторов, частично государственные субсидии.

Спрос на венчурный капитал этих фирм очень большой и не удовлетворяется коммерческими банками, которые содержатся от избыточного риска. Это обусловило возникновение специализированных венчурных инвестиционных фондов и компаний, их целью является аккумуляция венчурного капитала и венчурное финансирование и кредитование специализированных рисковых фирм (венчуров).

Внутренний венчур. Он предшествовал рассмотренным выше организационным формам венчурного предпринимательства. В 60-те годы XX ст. в США большие концерны и корпорации начали создавать в своих структурах автономные научно-исследовательские и проектные группы или отделы, которые были предназначены для поиска, обоснования идей опытных образцов и наладки производства новых видов продукции, внедрения прогрессивных технологических процессов. Такие отделы (группы) часто формировали как временные творческие коллективы и расформировывали сразу после решения заданий, которые относились перед ними, или существовали длительное время как научно-исследовательские и опытно-конструкторские бюро, научно-производственные объединения. Финансировали внутренние венчуры за счет основной деятельности компании, причем большие компании создавали к несколько десятков таких временных венчурных групп. В случае успеха внутренней венчур становится одним с производственных подразделов компании, а его продукция реализуется каналами сбыта корпорации.

Много больших корпораций США («Ексон», IBM «Дженерал електрик» и др.) имеют внутренние венчуры. Однако, по мнению многих западных ученых, такая форма венчурного предпринимательства исчерпала себя. К ее недостаткам относят матричную систему организации управления научно-исследовательскими работами, то есть двойную зависимость венчура от руководства компании и от руководства отдела (проекта); отсутствие конкуренции как стимула интенсификации работ; ограниченность средств для финансирования венчурных проектов в период спада производства в корпорации.

Венчурная фирма любого из перечисленных выше типов создается, как правило, небольшим кругом единомышленников – инженеров, изобретателей, менеджеров с определенным опытом работы в лабораториях больших фирм. По форме ответственности и организационно-правового статуса венчурные фирмы могут быть акционерными компаниями, хозяйственными обществами и частными предприятиями.

Для создания венчурной фирмы необходимы:

коммерческая идея (новый продукт, технология или пи слуга);

общественная потребность в конкретном нововведении;

предприниматель, готовый на основе нововведений создать венчурную фирму;

«рисковий» капитал для финансирования деятельности венчурной фирмы.

Основание и функционирование венчурной фирмы осуществляется в несколько этапов.

1. Инженеры-изобретатели, разработчики, ученые вместе с венчурным предпринимателем основывают компанию с производства нового продукта. Капитал на этом этапе формируется преимущественно за счет собственных средств и ссуд. Владелец венчурного капитала выделяет сумму на проект. Осуществляется конструкторская разработка идеи создания одного-двух изделий. Основатели венчурной фирмы являются и ее ведущими работниками.

2. Основатели определяют свою экономическую стратегию, изучают рынок, создают совет директоров. Начинают выпуск и продажу нового продукта конкретным заказчикам. Полученные образцы продают первым потребителям или дальше испытывают. Фирма на этой стадии должна завоевать доверие потребителей с целью получения новых заказов.

3. Расширение производства, промышленный выпуск продукции для широкого круга потребителей. Фирма формирует новую организационную структуру. На этом этапе по большей части прибыли нет.

4. Освоение дополнительных капиталовложений с целью расширения масштабов производства, улучшение качества продукции, расширение рынка и тому подобное. Стратегию в отрасли производства и сбыта определяет конъюнктура рынка.

5. В случае неубыточности производства малая фирма превращается в закрытую или открытую корпорацию, то есть имеет возможность выпускать и продавать собственные акции на рынке ценных бумаг или большим корпорациям.

# заключение

Таким образом, управление реализацией инноваций может иметь различную организационную форму. Выбор ее зависит от многих факторов, среди которых решающее значение имеют размеры предприятия, его рыночная и технологическая позиции, финансовые возможности, инновационная стратегия. Невзирая на отличия, присущие различным организационным формам, они направлены на отыскание гибких организационных механизмов, которые обеспечивают развитие предприятия на основе создания и использования инноваций, которые находят коммерческое применение.

В создании инноваций и их практическом применении значительную роль играет малый бизнес, который может включаться в инновационный процесс на различных его стадиях: от создания инноваций (венчурные фирмы) к их использованию на стадии угасания (фирми-комутанти). Гибкость, мобильность малых фирм обеспечивают высокую восприимчивость к инновациям. Однако они через небольшие масштабы деятельной часто не способные реализовать перспективную предпринимательскую идею самостоятельно, поскольку не имеют соответствующие средств.

# список источников информации

1. Економіка й організація інноваційної діяльності: Програма курсу з дисципліни. – Х.: ХНЕУ, 2005. – 206 с.
2. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навчальний посібник. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2005. – 400 с.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
4. Кремнев Г.Р. Управление производительностью и качеством: 17–модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 5. – М.: ИНФРА–М, 2000. – 256 с.
5. Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2000. – 446 с.
6. Павленко І.А., Гончарова Н.П., Швиданенко Г.О. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. –метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 150 с.
7. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с.