
ме нужны денежные средства для выпуска и реализации своей продукции. А иногда нужны операционные расходы на дополнительные разработки и исследования. Как правило, стартовое финансирование проходит от полугода до двух лет, при этом требуя денежных затрат примерно 1–2 млн долларов.

Венчурный капитал – это высокий уровень риска, поэтому здесь часто предполагается использование совместного капитального вложения нескольких участников.

Начальная стадия расширения. На стадии начального расширения компания переходит к практической работе по производству товара или внедрению коммерческих услуг.

На этой стадии фирме требуется маркетинговая поддержка, борьба с конкурентами, сбор клиентской базы, оптимизация бизнес-управления, создание и укрепления имиджа перед клиентом.

Сумма прибыли от продажи произведенной продукции на данном этапе не покрывает необходимых финансовых затрат для дальнейшего развития фирмы, создания фондов оборотных ресурсов и оплаты текущих обязательств. Однако и активы компании на данный момент не могут являться хорошей гарантией для получения кредитных средств. Такая ситуация вновь заставляет учредителей прибегнуть к помощи венчурных инвесторов.

Этапы расширения могут продолжаться несколько лет, они характерны издержками в несколько миллионов долларов. Эта сумма необходима для стабильного функционирования новой компании.

Стадия быстрого расширения. После успешного завершения стадии начального расширения наступает этап стремительного расширения. На этом этапе фирма остро нуждается в больших денежных средствах для увеличения объема оборотных средств, улучшения системы сбыта и повышения качества выпускаемой продукции.

После вступления фирмы на стадию стремительного расширения вероятность банкротства существенно снижается. На данном этапе фирме доступны инструменты заемного капитала с любых традиционных финансовых компаний. При этом вовлечение новых вкладчиков рискованного капитала прекращается. Для размещения на финансовом рынке акций новой фирмы согласовываются и подготавливаются основные критерии. Это может занять несколько месяцев работы и потребовать дополнительных затрат в размере триста и более тысяч долларов.

Конечной целью венчурных вкладчиков является достижения стадии ликвидности. Иными словами, их цель – начало сбыта приобретенных взамен на вложения акций коммерческой фирмы, холдингу, либо первичная выставка акции на финансовом рынке [2].

Доход от вложенного рискованного капитала вкладчик приобретает в виде надбавки, возникающей вследствие продажи акций после долгих лет доходного ведения бизнеса.

Литература

1. Аскинадзи, В.М. Коллективные и венчурные инвестиции: учебно-практическое пособие / В.М. Аскинадзи. – М.: Изд. Центр ЕАОИ. 2011. – 208 с.
2. Рогова, Е.М. Венчурный менеджмент: учеб. пособие / Е.М. Рогова, Е.А. Ткаченко, Э.А. Фиякель; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М.: Издат. Дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 440 с.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С.А. Харитонович, Т.Н. Синявская

*Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Беларусь
sak78@rambler.ru*

В Республике Беларусь достаточно давно провозглашен курс на переход к инновационной экономике: разработаны стратегия и программы инновационного развития государства, делаются отчисления в инновационные фонды, освобождаются от таможенных пошлин товары, предназначенные для обеспечения инновационной деятельности, предоставляются налоговые льготы, но существенных сдвигов пока не наблюдается.

Закон об инновационной деятельности строится вокруг базового понятия «инновация»: введенные в гражданский оборот или используемые для собственных нужд новая или усовершенствованная продукция, новая или усовершенствованная технология, новая услуга, новое организационно-техническое решение производственного, административного, коммерческого или иного характера.

Таким образом, смысл Закона об инновационной деятельности в создании благоприятных экономических, правовых организационных и тому подобных предпосылок для преобразования прикладных решений, как в научной сфере, так и в сфере производства, в конкретную продукцию (работы, услуги) с потенциально возможным экономическим эффектом, т.е. в зарождении инновационного потенциала.

В условиях обострения конкуренции между субъектами хозяйствования, когда значимость естественных конкурентных преимуществ утрачивается в пользу приобретаемых, и с переходом предприятий на инновационный путь развития, необходим качественно новый подход к методам повышения инновационного потенциала предприятия, характеризующегося его готовностью и способностью к использованию инновационных возможностей [1].

В целом существующие трактовки категории инновационного потенциала можно разделить на шесть разных подходов:

Первый подход отождествляет инновационный потенциал с понятиями научного, научно-технического, интеллектуального и творческого потенциалов.

Второй подход – ресурсный – рассматривает инновационный потенциал как упорядоченную совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление инновационной деятельности субъекта рынка. Использование ресурсного подхода имеет свои положительные стороны, так при взаимоувязке основных ресурсных составляющих инновационного потенциала с их пограничными характеристиками и целевыми ориентирами могут быть выявлены возможности реализации инновационных процессов в перспективе. Большинство авторов придерживаются именно ресурсного подхода в раскрытии содержания категории «инновационный потенциал».

Третий подход основан на разделении ресурсов инновационного потенциала на реализованные и нереализованные (скрытые) ресурсные возможности. Данный подход уточняет ресурсный подход и пытается разделить имеющиеся ресурсные возможности инновационного развития экономической системы [2].

В рамках четвертого подхода инновационный потенциал рассматривается как мера способности и готовности экономического субъекта осуществлять инновационную деятельность. Под способностью понимается наличие и сбалансированность структуры компонентов потенциала, а под готовностью – достаточность уровня развития этих ресурсов.

Пятый подход следовало бы назвать результативным. Именно в нем инновационный потенциал раскрывается через анализ «выхода» инновационной деятельности и является отражением конечного результата реализации имеющихся возможностей (в виде нового продукта, полученного в ходе осуществления инновационного процесса).

Шестой подход, являющийся комбинацией ресурсного и результативного подходов, представляет собой совокупность инновационных ресурсов, предоставляемых в виде продукта инновационной деятельности, производственной сферы [3,4].

В результате анализа существующих подходов к определению категории «инновационный потенциал» представляется, что определение сущности инновационного потенциала экономического субъекта должно охватывать следующие основные характеристики:

1) инновационный потенциал выступает подсистемой социально-экономического потенциала страны, при этом все части общего потенциала тесно связаны между собой. Эффективная реализация общего потенциала зависит от состояния как каждой из его частей, так и их взаимодействия. В данном случае развитие всех подсистем должно быть сбалансированным;

2) инновационный потенциал – это наличие и сбалансированность ресурсов, уровень развития которых достаточен для осуществления эффективной инновационной деятельности;

3) инновационный потенциал включает организационный и институциональный механизмы, обеспечивающие инновационную деятельность;

4) инновационный потенциал содержит неиспользованные, предполагаемые (скрытые) возможности ресурсов, которые могут быть приведены в действие для реализации инновационной стратегии;

5) инновационный потенциал – это определенная характеристика способности экономической системы к изменению, улучшению, прогрессу на основе трансформации имеющихся ресурсов в новое качественное состояние.

Указав данные факты, следует предложить следующее определение инновационного потенциала: это возможности, ресурсы, запасы, средства, которые могут быть использованы для реализации положительной экономической динамики предприятий и объектов управления, реализующих инновационный цикл продукта или услуги. Причем, наличие ресурсов у субъекта хозяйствования еще не означает, что с их помощью можно создать именно то новшество, которое необходимо потребителям. И,

наоборот, наличие новшества может быть не обеспечено необходимыми ресурсами для его введения в сферу практического пользования.

Литература

1. Козметский, Дж. Вызов технологических инноваций на пороге новой эры общемировой конкуренции / Дж. Козметский // Трансфер технологии и эффективная реализация инноваций. – М.: АНХ, 1999. – 296 с.
2. Ляшин, А. Стратегии коммерциализации инноваций – мост между инноватором и бизнесом [Электронный ресурс] // Экономика и жизнь. – 2011. – № 36 (9402). – <http://www.eg-online.ru/> (дата обращения: 27.01.2012).
3. Монастырский, Е.А. Ресурсный подход к построению бизнес-процессов и коммерциализации разработок / Е.А. Монастырский, Я.Н. Трик // Инновации. – 2004. – № 7. – С. 85–87.
4. Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности / В.И. Мухопад. – М.: Магистр, 2010. – 511 с.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ УСКОРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Я.П. Хило

*Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого, г. Гомель, Беларусь
yanina_khilo@mail.ru*

В настоящее время в условиях либерализации экономики и процессов глобализации мирового рынка стремительное развитие науки и инновационной деятельности приобретает для Республики Беларусь стратегическое значение. При решении проблем, связанных с обновлением технической базы производства, освоением и выпуском конкурентоспособной продукции, эффективным проникновением на мировые рынки товаров и услуг, ключевая роль принадлежит инновациям и инновационному развитию. Будущее Республики Беларусь – за инновационным развитием.

Для успешного перехода на инновационный путь развития Республике Беларусь необходимо наличие качественного кадрового потенциала способного к адекватному восприятию новых инновационных идей, их разработке и доведению до стадии практического применения, а также для осуществления технического сопровождения коммерциализированного продукта.

В настоящее время любое предприятие, желающее шагнуть в ногу со временем, должно постоянно совершенствовать методы управления персоналом, способы взаимодействия с партнерами и клиентами, внимательно следить за действиями конкурентов, своевременно предпринимать те или иные шаги на рынке и внедрять новые технологии.

Прежде чем приступать к планированию инновационного процесса, необходимо проанализировать сложившуюся на предприятии ситуацию и оценить как реально существующие проблемы, связанные с процессом производства и реализации продукции, так и потенциальные угрозы, связанные с непосредственным окружением предприятия. Затем необходимо разработать систему показателей, с помощью которой будет производиться непосредственная оценка промежуточных результатов осуществления инновации, и конечные показатели эффективности нововведения.

Запланированные изменения можно разделить на инновации «сверху» и инновации «снизу». От направления осуществления инноваций зависит выбор подхода к управлению инновационным процессом в целом на предприятии.

Под инновациями «сверху» подразумевается любое нововведение, инициированное руководством. Высшее руководство предприятия должно осуществлять только функции общего руководства и контроля хода выполнения поставленных задач. Следует отметить, что часть руководителей негативно воспринимают слово «изменения», основная причина в том, что более половины инноваций в организациях заканчиваются провалом или не достигают запланированного результата.

Следует также учитывать возможную негативную реакцию персонала на инновации, которая может являться следствием как инертности и консервативности работников, так и общим непониманием сути происходящих изменений и своей роли в этом процессе. В последнем случае необходимо провести работы по первоначальному разъяснению смысла и содержания инноваций на различных уровнях организации.