Ответы на вопросы к реферату Губанов Андрей, ОЭ2-101

«Понятие инновации и ее основные свойства. Коммерциализация инноваций»

1. *На примере компании Mitsubishiопишите последовательность введения типов инноваций принимаемых с момента создания компании в 1873 г.*

В 1918 году компания решила заняться авиастроением и это продолжалось вплоть до 1946 года. После окончания войны из-за реорганизации из одной фирмы появились 44 независимых фирмы, которые в дальнейшем начали предлагать самые разные продукции на рынке: от производства стекла до разработок ИИ.

1. *Какие типы инноваций, по Вашему мнению, необходимы компании Nokiaдля повышения прибыли?*

1) изготовление нового, еще неизвестного потребителям продукта;

2) внедрение нового метода производства или нового способа коммерческого использования известного продукта;

3) освоение нового рынка сбыта;

4) открытие нового источника сырья;

5) реорганизация, например, обеспечение себе монопольного положения в отрасли посредством создания треста.

1. *Какие бывают формы коммерциализации инновации с позиций инноватора?*

Каждая инновация уникальна и индивидуальна, поэтому и способы ее коммерциализации могут быть разнообразными. Рассмотрим три таких способа и различные варианты их реализации.

1. Самостоятельное использование разработки для организации бизнеса — наиболее полная форма реализации потенциала инновации. Она предполагает:

организацию производства и сбыта готовой продукции;

производство и сдачу в лизинг оборудования;

оказание инжиниринговых услуг.

1. Переуступка части интеллектуальных прав включает в себя:

продажу лицензий;

франчайзинг;

подряд на совместную разработку вместе с потребителем готовой продукции при совместном оформлении прав интеллектуальной собственности;

передачу секретов производства (путем командирования сотрудников).

1. Полную передачу интеллектуальных прав можно реализовать через:

договор об отчуждении исключительного права;

продажу патентных прав;

получение подряда на дальнейшее проведение исследований и разработок с условием, что права на патентование полученных РИД перейдут к заказчику.

1. *Кто играет важную роль в коммерциализации инноваций?*

Каждый из участников — бизнес-сообщество, инвестиционные институты и частные инвесторы, государство и изобретатели — ставит цели, ориентируясь на собственные интересы.

Бизнес-сообщество надеется получить от инновационного развития новые рыночные ниши или сегменты рынка для новой продукции, новые технологии выпуска уже существующей продукции для повышения ее конкурентоспособности и последовательного завоевания рынка. Инвестиционные институты и частные инвесторы ожидают новые объекты высокомаржинальных инвестиций. Государству инвестиции обеспечивают независимость, в том числе экономическую, ускоренное развитие промышленности и экономики. Наконец, изобретатели, или инноваторы, стремятся обеспечить себя средствами, чтобы продолжать исследования, развивать бизнес либо компенсировать вложенные ресурсы и трудовые затраты.

1. *Что стимулирует производителя внедрять инновации, помимо желания удешевления производства и охвата большего рынка сбыта?*

Конкуренция на рынке

1. *КМЗ - инвестиционное предприятие? Почему?*

Я не считаю КМЗ инвестиционным предприятием по причине отсутствия новых продуктов и технологий. Заводу необходимо производить новые, не устаревшие, актуальные продукты хорошего качества (типа цифровых камер, а не плёночные, новые прицелы, а не старых образцов) и не выпускать устаревшее оборудование, пользующееся спросом лишь у любителей и коллекционеров. И соответственно, нужно освоить новые технологии (станки), которые будут выполнять данные новшества.

1. *Как влияет инвестиционный портфель на положение дел организации? Почему его можно ухудшить?*

Как показывает опыт, решение о выборе способа коммерциализации, а иногда и о внедрении инновации вообще не является очевидным, особенно когда речь идет о портфеле однородных инноваций. Как известно, степень риска во многом определяет стоимость привлечения капитала: чем больше риск, тем выше желаемая доходность инвестора и наоборот.

Предположим, есть несколько технологически схожих проектов, связанных с внедрением различных продуктов на одном рынке или на разных его сегментах. При первичном анализе может оказаться, что один проект не прошел проверку по выбранным показателям (например, NPV) из-за высоких рисков недопродаж. Другой проект, использующий ту же технологию, прошел. При одновременном или последовательном запуске проектов успешная реализация одного способна снизить риски другого: технология проходит первую обкатку и рынок (даже смежный) создается. В этом случае запуск проекта, первоначально считавшегося неудачным, может оказаться успешным и суммарная ценность двух проектов увеличится. А если проектов десять или 100?

Инвестиционным фондам часто приходится рассматривать инновационные проекты с целью их возможного финансирования. Но, как правило, фонды подходят к оценке проектов по отдельности. В то же время изу­чение проектов в совокупности способно привести к более целесообразным и эффективным решениям по их финансированию. Один проект, например, можно разбить на несколько и реализовать эффект синергии.

Таким образом, при рассмотрении портфеля инноваций и различных вариантов их комбинаций появляется больше возможностей для принятия решений, увеличивающих стоимость портфеля за счет скрытой экономической синергии. Поэтому при оценке эффективности проектов необходимо использовать методы реальных опционов.

1. *Мне кажется пример в компании Губанова слишком старый 2000 г, прошло более 20 лет.  И вывод больше про коммерцию, а не инновации хоть они и связаны.*

В своем реферате я решил привести пример именно этой компании по причине доступности в интернете. Инновации не могут произойти без коммерциализации инноваций. Поэтому у меня такой вывод

1. *Какие современные инновации сейчас внедряют/внедрили или может планируют внедрить в МГТУ.*

Даже сейчас, при нынешней ситуации, они сделали дистанционное обучение и планируют сделать дистанционную сессию

1. *Как студент может реализовать свои новые идеи и придуманные им инновации на практике?*

В данный момент проделать работу над курсовым проектом, основываясь на опыте ПАО КМЗ

1. *Приведите прием инноваций на предприятия ПАО КМЗ им. С.А. Зверева*.

За основу, по моему мнению, нужно взять качественное кадровое обновление. Необходимо подготовить хорошую базу для передачи знаний и навыков новому поколению, подготовить целый практический институт, который будет непосредственно давать знания о практических навыках работы на предприятии, а не только теорию по общим и специализированным предметам, полученную из ВУЗа.

1. *С точки зрения инноваций, как можно улучшить процесс обучения на факультете ОЭП в обычное время? В период карантина?*

В обычное время можно установить интерактивные доски, по возможности, во всех кабинетах.

Во время карантина поддерживать связь с преподавателями

1. *В последнее время становиться все труднее предложить рынку товаров что-то новое и инновационное, много идей проваливаются, мало достигают успеха и признания. Что ты можешь посоветовать человеку, который обладает инновационной идеей или разработкой, чтобы его проект стрельнул?*

Найти инвесторов и убедить их в своем продукте

1. *Какую роль играют посредники в коммерциализации инноваций?*

Они помогают исследовательской организации коммерциализировать результаты исследований

1. *Чем в наибольшей степени определяется успех коммерциализации технологий?*

Обсуждая ключевые факторы коммерциализации технологий, определяющие успех инновационного проекта, обычно выделяют три основные группы параметров:  
собственно технология (ее уровень, конкурентные преимущества, рыночность);  
необходимые ресурсы (среди которых на первое место часто выдвигают финансирование);  
менеджмент (под которым понимают как наличие соответствующих ярких руководителей, так и конкретную стратегию управления, отражающую, в частности, понимание законов вхождения в рынок).  
Как многократно подчеркивается в литературе, посвященной практике инвестирования, решение о финансировании инновационного проекта определяется не только и не столько технологией, сколько менеджментом. Деньги предоставляют не технологии, а людям, которые управляют инновационным проектом. Решающую роль играет убедительная стратегия управления.

1. Что из себя представляет коммерческий эффект с точки зрения коммерциализации инноваций?

Это эффект от каких-либо действий (организация, реклама и др.) направленных на извлечение прибыли.

1. *Как определяется термин инновация в современном мире?*

Термин "инновация" стал активно использоваться в переходной экономике России как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: "инновационная деятельность", "инновационный процесс", "инновационное решение" и т. п.

В литературе насчитываются сотни определений. Например, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют инновации технические, экономические, организационные, управленческие и др.

1. *Инновации в каких областях необходимы на данный момент в мире?*

В медицине для разработки вакцины от вируса

1. *Какая форма коммерциализации инноваций является наиболее выгодной для инноватора?*

См. вопрос №3 (форма коммерциализации инноваций)

Рациональный подход к выбору способов коммерциализации основывается:

* на определении критерия выбора;
* понимании достоинств и недостатков каждого способа;
* оценке инвестиционных проектов и измерении будущего финансового результата каждого из них;
* изучении текущих рыночных условий.

Основные достоинства и недостатки способов коммерциализации связаны с такими характеристиками инновационного проекта, как:

* предполагаемые доходы и расходы проекта;
* организация: команда и ее компетенции;
* процессы, необходимые для реализации выбранного способа;
* источники финансирования деятельности.

1. *Что такое Фаза Инициирования?*

Фаза инициирования включает выявленные стимулы технологических изменений и многие элементы процессов формирования решений - таких как выработка и оценка альтернативных решений

1. *Развитие инновационного потенциала в какой области вы можете предположить в РФ в ближайшие 5-10 лет?*

Цифровые технологии, военная промышленность