



ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Автор: к.э.н., доцент Козлов В.А.

Весна 2013

22.06.2013

Успешная презентация

Типы презентаций:

- Презентация предприятия
- Презентация проекта (технологии, продукта)

Успешная презентация

Презентация предприятия:

Цель

- Предоставить слушателям информацию о предприятии;
- Побудить к сотрудничеству.

Успешная презентация

Презентация предприятия:

Целевая аудитория презентации:

- Потенциальные клиенты;
- Потенциальные деловые партнеры;
- Общественность

Успешная презентация

План презентации предприятия:

1. Введение
2. Общие сведения
3. Миссия и цели
4. Продукты
5. Структура
6. Направления сотрудничества
7. Общественная значимость
8. Заключение

Успешная презентация

Общие сведения:

Наименование предприятия;

Время и место регистрации;

Юридический и почтовый адреса;

Организационно-правовая форма;

Банковские реквизиты;

Размер уставного капитала и сведения о владельцах наибольших долей;

Принадлежность к ассоциациям, концернам, общественным организациям

Наличие филиалов, представительств, дочерних компаний
ФИО руководителя

Контактные телефоны, факсы, эл.адреса, сайт в Интернете

Успешная презентация

Миссия предприятия – то есть философия и смысл существования предприятия

Цели предприятия – конкретные характеристики предприятия, к которым оно стремится

Успешная презентация

Продукты:

- Описание (желательна наглядная демонстрация);
- Направления использования;
- Привлекательность и отличительные характеристики.

Успешная презентация

Структура – графическое представление внутреннего сочетания элементов предприятия (подчиненность, связи, выделяемые функции, подразделения)

Успешная презентация

Направления сотрудничества:

- Совместный проект (например, создание нового продукта);
- Инвестиции;
- Поставки;
- Покупки
- Иные направления

Успешная презентация

Общественная значимость:

- Новые рабочие места;
- Новые безопасные технологии и продукты;
- Выгоды для региона/территории (налоги, социальные проекты, национальная безопасность)

Успешная презентация

Презентация проекта:

Цель

- Убедить в реальности осуществления проекта;
- Доказать целесообразность реализации проекта;
- Побудить к сотрудничеству.

Успешная презентация

Презентация проекта:

Целевая аудитория презентации:

- Потенциальные клиенты;
- Потенциальные деловые партнеры (инвесторы);
- Общественность

Успешная презентация

Презентация технологии:

- Краткое резюме (составляется последним)
- Технология как решение проблем потребителя
- Состояние защиты интеллектуальной собственности на технологию
- Потенциальный рынок технологии

Успешная презентация

Презентация технологии:

- Влияние внешней среды
- Анализ коммерческого потенциала
- Модели коммерциализации
- Приложения

Успешная презентация

Краткое резюме:

Включает краткое содержание всех разделов и описание основных достоинств предложения

Составляется после описания всех разделов

Успешная презентация

Описание технологии как решения проблем потребителей:

- Технические параметры новой технологии в сравнении с существующими;
- Новые возможности новой технологии;
- Анализ использования существующих конкурирующих технологий;
- Демонстрация преимуществ новой технологии

Успешная презентация

Состояние защиты интеллектуальной собственности на технологию

- Подтверждение прав собственника;
- Определение объема прав, влияющих на коммерциализацию;
- Наличие охранных документов;
- Патентная чистота и патентоспособность

Успешная презентация

Потенциал рынка технологии:

- Какую потребность удовлетворяет;
- Кто является потребителем; для какого рынка предназначена;
- Как будет тестироваться;
- Оценка перспектив рынка (спрос и его потенциал; потенциальные изменения рынка);
- Как будет продаваться;
- План маркетинга для продвижения технологии.

Успешная презентация

Влияние внешней среды:

- Состояние и перспективы государственного финансирования такого типа разработок;
- Политика государства в области коммерциализации и ее влияние на данную технологию, в том числе, региональный аспект (ускоряет/замедляет коммерциализацию);
- Международные тенденции в области коммерциализации подобных технологий;
- Влияние прочих факторов

Успешная презентация

Анализ коммерческого потенциала:

- Ключевое отличие (компетенция) технологии, обеспечивающее успех;
- Ресурсы, необходимые для реализации;
- Барьеры для выхода на рынок;
- Риски (внешние, внутренние);
- Возможные доходы от технологии

Успешная презентация

Модели коммерциализации:

- Возможные типы партнерства, их преимущества и недостатки; эффективность возможных типов партнерства для различных рынков;
- потенциальные партнеры
- График реализации проекта коммерциализации (пошаговый, подробный)
- Бизнес-план

Успешная презентация

Приложения:

- Технические данные (патенты, схемы, чертежи, таблицы);
- Обзоры рынков;
- Данные о потенциальных конкурентах, их продуктах и рынках;
- Информация о политике государств, где планируется коммерциализация;
- Данные о возможных партнерах и инвесторах;
- Информация о специалистах, работающих над проектом

Успешная презентация

**Бизнес-план как способ презентации
проекта.**

Успешная презентация

Бизнес-план – универсальный аналитический документ, подтверждающий жизнеспособность проекта и убеждающий инвестировать в проект средства.

Успешная презентация

Структура бизнес-плана:

1. Резюме (сжатое изложение сути проекта);
2. Основная идея;
3. План маркетинга;
4. План производства;
5. Организационный план;
6. Финансовый план.

Успешная презентация

Общие рекомендации по успешной презентации

- * Помните, ваши слушатели – это ваши потребители; они хотят купить то, что нужно ИМ, а не то, что хотите вы;
- * Готовьте презентацию предварительно (текст выступления, наглядные пособия, образцы, технические средства поддержки);
- * Заранее отрепетируйте выступление, желательно в том помещении, где будете выступать, проверьте расположение и состояние технических средств;

Успешная презентация

Общие рекомендации по успешной презентации

- * Текст выступления должен быть структурированным, «системным»;
- * Речь должна быть громкой, четкой, размеренной;
- * Содержание речи должно быть простым и понятным присутствующим; избегайте «заумных» фраз и выражений, специальной терминологии, если ваши слушатели непрофессионалы в вашей области знаний;

Успешная презентация

Общие рекомендации по успешной презентации

- * Используйте в речи примеры, случаи из жизни, истории для иллюстрации сказанного;
- * Поддерживайте визуальный контакт со слушателями: оценивайте их реакцию
- * Будьте доброжелательны, благодарите за замечания, вопросы, рекомендации

Инновационная инфраструктура

Элементы инновационной инфраструктуры

- Государственные структуры
- Коммерческие структуры
- Некоммерческие структуры
- Общественные объединения

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Государственные структуры

Исполнительная власть в лице министерств -

- Министерство промышленности, науки и технологий России,
- Министерство экономического развития РФ,
- Министерство по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства РФ

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Государственные структуры

Фонды поддержки инновационной деятельности:

- РФФИ
- РФТР
- ФСМП в НТС

Центры поддержки инновационной деятельности:

- Центр содействия развитию научно-технического предпринимательства в высшей школе
- Центр коммерциализации технологий АНХ при Правительстве РФ

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Государственные структуры

Российский фонд фундаментальных исследований создан в 1992 году.

Основная цель РФФИ - поддержка НИР по всем направлениям фундаментальной науки без каких-либо ведомственных ограничений. Фонд предоставляет средства на безвозвратной некоммерческой основе.

Подробности на сайте: www.rfbr.ru

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Государственные структуры

Фонд (государственный) содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере создан как государственная организация в 1994 году по инициативе Правительства РФ.

Основные цели Фонда:

- развитие малого предпринимательства в НТС,
- создание инновационно-технологических центров,
- оказание финансовой поддержки высокоэффективным наукоемким проектам, разрабатываемым малыми предприятиями

Подробности на сайте: www.fasie.ru

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Государственные структуры

Российский фонд технологического развития образован в 1992 году указом Президента России.

Финансирование из средств РФТР осуществляется только на возвратной основе. В первую очередь финансируются НИОКР, соответствующие приоритетным направлениям развития науки и техники и критическим технологиям федерального уровня.

Подробности на сайте: www.rftr.ru

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Государственные структуры

Центр содействия развитию научно-технического предпринимательства в высшей школе создан в 1994 году как государственное научное учреждение .

Цель- создание системы практической реализации на внутреннем и международном рынках научно-технической продукции, производимой высшей школой через систему малых предприятий, входящих в научно-производственные комплексы вузов и, как следствие, повышение эффективности функционирования вузов в условиях рыночной экономики.

Подробности на сайте: www.itcenter.msk.ru

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Консалтинговые Фирмы

Предоставление информационно-аналитических систем способствующих:

- выработке стратегических направлений деятельности
- планированию реалистичного бюджета
- определению себестоимости продуктов и услуг
- расчету эффекта от инвестиций,
- снижению издержек и повышению качество продукции

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Инновационные посредники

Основная задача - получение посреднической прибыли за счет оптимизации процесса в целом или его отдельных стадий.

Функции - создание оптимальных условий обеспечения реализации инноваций как посредник между производителями и потребителями инноваций.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Бизнес-инкубаторы

Основная задача - создание стартовых "тепличных" условий для нового предпринимательства, преимущественно инновационного.

Функции:

- предоставление производственных площадей и оборудование помещений для офисов новых предприятий на 2-3 года.
- сервисные услуги - бухгалтерия, поиск кадров, помощь в управлении фирмой, информационные услуги, общение с властями, консультации, компьютерное обеспечение, множительная техника

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Технопарки и ИТЦ

Подробности на www.unitc.ru

Основная задача - создание льготных финансовых, технологических и других условий для фирм, внедряющих результаты исследований и разработок

Функции:

- комплексная поддержка и оказание специальных услуг (территория, помещения, ресурсы, финансы, консультации, снабжение, ...)
- создание "фирмы для развития фирм" вблизи мощного научно-учебного центра или уже существующих компактно расположенных научно-учебных центров.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Венчурные фонды

Венчурный капитал – источник финансирования в форме прямых инвестиций в малые и средние частные компании

Прямые инвестиции - инвестиции в акционерный капитал компаний, акции которых не зарегистрированы на фондовой бирже и не участвуют в свободном обращении на фондовом рынке

Венчурный фонд - юридически зарегистрированное или незарегистрированное объединение венчурных инвесторов с целью осуществления совместных инвестиций

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Венчурные фонды

Управляющая компания – компания, ответственная за управление венчурным фондом с правом определять и оценивать предприятие, заключать сделки, осуществлять мониторинг деятельности и «выход» из него от своего имени

Инвестируемая компания - организация, в которую в обмен на пакет акций (не контрольный) вкладываются определенные денежные средства, способствующие росту ее стоимости

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Венчурные фонды

Управляющая компания – компания, ответственная за управление венчурным фондом с правом определять и оценивать предприятие, заключать сделки, осуществлять мониторинг деятельности и «выход» из него от своего имени

Инвестируемая компания - организация, в которую в обмен на пакет акций (не контрольный) вкладываются определенные денежные средства, способствующие росту ее стоимости

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Источник финансирования	Акционерный капитал	Кредиты под обеспечение	Сроки	Оплата финансовых услуг	Степень риска	Участие в управлении	Потеря контроля над предприятием	Added Value	Стадия развития компании	Принятие решения
«Добрый дядя»	ВСЕ СИСТЕМЫ, ПОСТРОЕННЫЕ НА ЧЕЛОВЕЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ - НЕНАДЕЖНЫ									
Банки	-	+	↑ Дни годы	+	↑	-	-	-		1-3 мес
Стратегические инвесторы	+	-	↑	-	↑	+	+	+		1-2 года
ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ	+	-	↑ 3-7 лет	±	↑	+	-	+	seed dev	1/ -1 год

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Венчурные фонды

ОСОБЕННОСТИ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

- Инвестиции в людей, а не в идеи
- **Партнерские** отношения
- **Общность** цели - рост капитализации компании
- Сделка по принципу «**выигрыш-выигрыш**»
- Предприниматель и менеджмент имеют **значительный пакет** акций компании

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Зарубежные организации

- **Фонд «Евразия»**
- **МНТЦ**
- **Центр UNIDO**
- **TACIS**
- **Научный комитет НАТО**
- **Британский Совет**

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Общественные организации

- **Союз ИТЦ России**
- **Российская сеть трансфера технологий (RTTN)**
- **Российская ассоциация венчурного инвестирования (РАВИ)**

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Общественные организации

Подробности на сайте www.unitc.ru

Союз ИТЦ России образован 10 марта 2000г. В качестве учредителей Союза выступили 21 инновационно-технологический центр из 8 регионов Российской Федерации.

Сеть ИТЦ России насчитывает более 100 тыс. кв. м, на которых располагаются более 300 малых предприятий с объемом реализации наукоемкой продукции в 1999 году на сумму более 1,5 млрд. рублей. Всего в развитие инфраструктуры центров вложено 160 млн. рублей, из которых 47% составляют средства местных бюджетов и собственных региональных средств. При этом только за 1999 год сумма уплаченных налогов составила более 200 млн. рублей.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Общественные организации

Основная функция RTTN - быть открытой технологической биржей, торговой площадкой для заинтересованных встреч потенциальных поставщиков и потребителей технологий.

Кроме того, организации - члены сети оказывают полный комплекс консалтинговых услуг по поддержке инновационного процесса на всех его стадиях и во всех регионах, охваченных Инновационными Центрами – партнерами RTTN.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Общественные организации

Услуги РТТН по развитию бизнеса:

- подготовка бизнес-планов, инвестиционных проектов
- патентная и лицензионная поддержка, защита прав интеллектуальной собственности;
- услуги в области сертификации;
- консультирование по вопросам реструктуризации предприятий;
- маркетинговые исследования, поиск рынков сбыта;
- поиск партнеров за рубежом; содействие в установлении бизнес контактов (B&B);
- организация рекламных и PR-компаний;
- подготовка и переподготовка кадров.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Общественные организации

Услуги РТТН, по финансированию предприятий:

- подготовка заявок на привлечение инвестиций;
- поиск источников финансирования, кредитов, грантов; лизинг, аренда;
- консультирование по организации финансовой деятельности и бухгалтерского учета, аудит;
- анализ финансового состояния предприятия (экономический диагноз и прогноз) .

ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ

Общественные организации

Услуги РТТН по информационной поддержке инновационного бизнеса:

- предоставление информации о стандартах и патентах;
- проектирование Web-сайтов и др. услуги, связанные с Internet;
- организация и проведение семинаров и конференций;
- организация бизнес-туров;
- предоставление информации о проектах и программах Европейского союза, направленных на развитие бизнеса.

Успешная презентация

Типы презентаций:

- Презентация предприятия
- Презентация проекта (технологии, продукта)

Успешная презентация

Презентация предприятия:

Цель

- Предоставить слушателям информацию о предприятии;
- Побудить к сотрудничеству.

Успешная презентация

Презентация предприятия:

Целевая аудитория презентации:

- Потенциальные клиенты;
- Потенциальные деловые партнеры;
- Общественность

Успешная презентация

План презентации предприятия:

1. Введение
2. Общие сведения
3. Миссия и цели
4. Продукты
5. Структура
6. Направления сотрудничества
7. Общественная значимость
8. Заключение

Успешная презентация

Общие сведения:

Наименование предприятия;

Время и место регистрации;

Юридический и почтовый адреса;

Организационно-правовая форма;

Банковские реквизиты;

Размер уставного капитала и сведения о владельцах наибольших долей;

Принадлежность к ассоциациям, концернам, общественным организациям

Наличие филиалов, представительств, дочерних компаний
ФИО руководителя

Контактные телефоны, факсы, эл.адреса, сайт в Интернете

Успешная презентация

Миссия предприятия – то есть философия и смысл существования предприятия

Цели предприятия – конкретные характеристики предприятия, к которым оно стремится

Успешная презентация

Продукты:

- Описание (желательна наглядная демонстрация);
- Направления использования;
- Привлекательность и отличительные характеристики.

Успешная презентация

Структура – графическое представление внутреннего сочетания элементов предприятия (подчиненность, связи, выделяемые функции, подразделения)

Успешная презентация

Направления сотрудничества:

- Совместный проект (например, создание нового продукта);
- Инвестиции;
- Поставки;
- Покупки
- Иные направления

Успешная презентация

Общественная значимость:

- Новые рабочие места;
- Новые безопасные технологии и продукты;
- Выгоды для региона/территории (налоги, социальные проекты, национальная безопасность)

Успешная презентация

Презентация проекта:

Цель

- Убедить в реальности осуществления проекта;
- Доказать целесообразность реализации проекта;
- Побудить к сотрудничеству.

Успешная презентация

Презентация проекта:

Целевая аудитория презентации:

- Потенциальные клиенты;
- Потенциальные деловые партнеры (инвесторы);
- Общественность

Успешная презентация

Презентация технологии:

- Краткое резюме (составляется последним)
- Технология как решение проблем потребителя
- Состояние защиты интеллектуальной собственности на технологию
- Потенциальный рынок технологии

Успешная презентация

Презентация технологии:

- Влияние внешней среды
- Анализ коммерческого потенциала
- Модели коммерциализации
- Приложения

Успешная презентация

Краткое резюме:

Включает краткое содержание всех разделов и описание основных достоинств предложения

Составляется после описания всех разделов

Успешная презентация

Описание технологии как решения проблем потребителей:

- Технические параметры новой технологии в сравнении с существующими;
- Новые возможности новой технологии;
- Анализ использования существующих конкурирующих технологий;
- Демонстрация преимуществ новой технологии

Успешная презентация

Состояние защиты интеллектуальной собственности на технологию

- Подтверждение прав собственника;
- Определение объема прав, влияющих на коммерциализацию;
- Наличие охранных документов;
- Патентная чистота и патентоспособность

Успешная презентация

Потенциал рынка технологии:

- Какую потребность удовлетворяет;
- Кто является потребителем; для какого рынка предназначена;
- Как будет тестироваться;
- Оценка перспектив рынка (спрос и его потенциал; потенциальные изменения рынка);
- Как будет продаваться;
- План маркетинга для продвижения технологии.

Успешная презентация

Влияние внешней среды:

- Состояние и перспективы государственного финансирования такого типа разработок;
- Политика государства в области коммерциализации и ее влияние на данную технологию, в том числе, региональный аспект (ускоряет/замедляет коммерциализацию);
- Международные тенденции в области коммерциализации подобных технологий;
- Влияние прочих факторов

Успешная презентация

Анализ коммерческого потенциала:

- Ключевое отличие (компетенция) технологии, обеспечивающее успех;
- Ресурсы, необходимые для реализации;
- Барьеры для выхода на рынок;
- Риски (внешние, внутренние);
- Возможные доходы от технологии

Успешная презентация

Модели коммерциализации:

- Возможные типы партнерства, их преимущества и недостатки; эффективность возможных типов партнерства для различных рынков;
- потенциальные партнеры
- График реализации проекта коммерциализации (пошаговый, подробный)
- Бизнес-план

Успешная презентация

Приложения:

- Технические данные (патенты, схемы, чертежи, таблицы);
- Обзоры рынков;
- Данные о потенциальных конкурентах, их продуктах и рынках;
- Информация о политике государств, где планируется коммерциализация;
- Данные о возможных партнерах и инвесторах;
- Информация о специалистах, работающих над проектом

Успешная презентация

**Бизнес-план как способ презентации
проекта.**

Успешная презентация

Бизнес-план – универсальный аналитический документ, подтверждающий жизнеспособность проекта и убеждающий инвестировать в проект средства.

Успешная презентация

Структура бизнес-плана:

1. Резюме (сжатое изложение сути проекта);
2. Основная идея;
3. План маркетинга;
4. План производства;
5. Организационный план;
6. Финансовый план.

Успешная презентация

Общие рекомендации по успешной презентации

- * Помните, ваши слушатели – это ваши потребители; они хотят купить то, что нужно ИМ, а не то, что хотите вы;
- * Готовьте презентацию предварительно (текст выступления, наглядные пособия, образцы, технические средства поддержки);
- * Заранее отрепетируйте выступление, желательно в том помещении, где будете выступать, проверьте расположение и состояние технических средств;

Успешная презентация

Общие рекомендации по успешной презентации

- * Текст выступления должен быть структурированным, «системным»;
- * Речь должна быть громкой, четкой, размеренной;
- * Содержание речи должно быть простым и понятным присутствующим; избегайте «заумных» фраз и выражений, специальной терминологии, если ваши слушатели непрофессионалы в вашей области знаний;

Успешная презентация

Общие рекомендации по успешной презентации

- * Используйте в речи примеры, случаи из жизни, истории для иллюстрации сказанного;
- * Поддерживайте визуальный контакт со слушателями: оценивайте их реакцию
- * Будьте доброжелательны, благодарите за замечания, вопросы, рекомендации

