

Шамота Г.М.

Сумський державний університет, кафедра економіки

### **Організаційно-фінансові форми реалізації портфеля інноваційних проектів**

При формуванні портфеля інноваційних проектів слід враховувати ряд практичних міркувань по їх реалізації. Вже на етапі формування портфеля проектів слід продумати всі майбутні проблеми по його реалізації і виконанню на різних етапах. Перш за все, потрібно включити в загальну структуру організаційно-фінансових заходів, пов'язаних з реалізацією інноваційного портфеля, систему маркетингових заходів для підготовки ринку до масового проникнення і освоєння нових або оновлених продуктів.

Ще на концептуальній стадії формування основних ідей інноваційного проекту або портфеля в цілому, коли не йдеться про формування планів і розрахунків ризиків, а лише про розвиток деякої ідеї (на базі технології або навіть без такої технології) для перетворення її в конкретний споживацький продукт, який призначається для ніші вже існуючого ринку або тільки виникаючого ринку, питання про просування майбутнього продукту є головним і пріоритетним. В цьому аспекті важливо вже на такій попередній стадії сформувати кістяк колективу розробників і засновників (організаторів) нового бізнесу.

На наступній стадії розвитку нового інноваційного бізнесу повинна обговорюватися принципова можливість технічної реалізації і комерціалізації технології, остаточно повинне сформуватися уявлення про майбутній продукт, що є підставою для створення комерційного бізнес-плану. Особливістю цієї стадії є перемикання зусиль топ-менеджменту на пошук джерел фінансування і у разі успішного рішення цього питання на залучення нових співробітників і фахівців. Розширений колектив звичайно зайнятий на цій стадії розвитку інноваційного проекту технологічним підтвердженням його здійсненності. Це перш за все створення технологічної лінії, прототипу продукту. При цьому розробляються і розраховуються основні економічні характеристики

інноваційного проекту і вивчаються його ринковий потенціал, зокрема виділення цільового сегменту ринку.

Найбільший інтерес для остаточного формування інноваційного проекту і початку його практичної реалізації представляє наступна стадія розвитку - т.з. стадія розробки інноваційного продукту. На цій стадії послідовно формулюються вимоги до продукту і проектується весь бізнес-процес, включаючи технологічні ланцюжки його виробництва, а тільки потім виготовляються малі партії реального продукту. Після ретельної перевірки фахівцями і технологами, а також після аналізу відгуків на продукт з боку експертів (по термінології «хайтека», так званий альфа-тест), можна переходити до наступного етапу - перевірки продукту ринком. Рекомендується випробувати новий продукт деякою достатньою для оцінки його ринкової привабливості кількістю реальних користувачів, бажано протягом декількох місяців в робочих умовах (так званий, бета-тест) [1]. Лише після успішного результату бета-тесту остаточно можна затверджувати детальні плани виробництва, а також маркетингу продукту і включати фінансування для виведення продукту на ринок.

У всіх випадках формування інноваційного портфеля підприємства слід враховувати особливості вітчизняного ринку [2], менталітет і доходи населення, правове і ділове середовище. Зокрема, необхідно брати до уваги основні особливості реалізації включаються в портфель інноваційних проектів в умовах української економіки.

### **Література:**

1. Грідасов В.М., Кравченко С.В., Ісаєва О.Є. Інвестування.: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.-164 с.
2. Стадник В.В., Йохна М.А. Інноваційний менеджмент.: Навчальний посібник.-К.: Академвидав, 2006.- 464 с.