



ЛЕКЦИЯ 12 ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

Профессор РАХМЕТУЛИНА Ж.Б.



ПЛАН

- Покупка инноваций на открытом рынке как один из способов инновационного развития бизнеса
- Факторы успеха инновационного развития при внедрении новых технологий
- Примеры успешного инновационного развития компаний за счет внедрения новых технологий

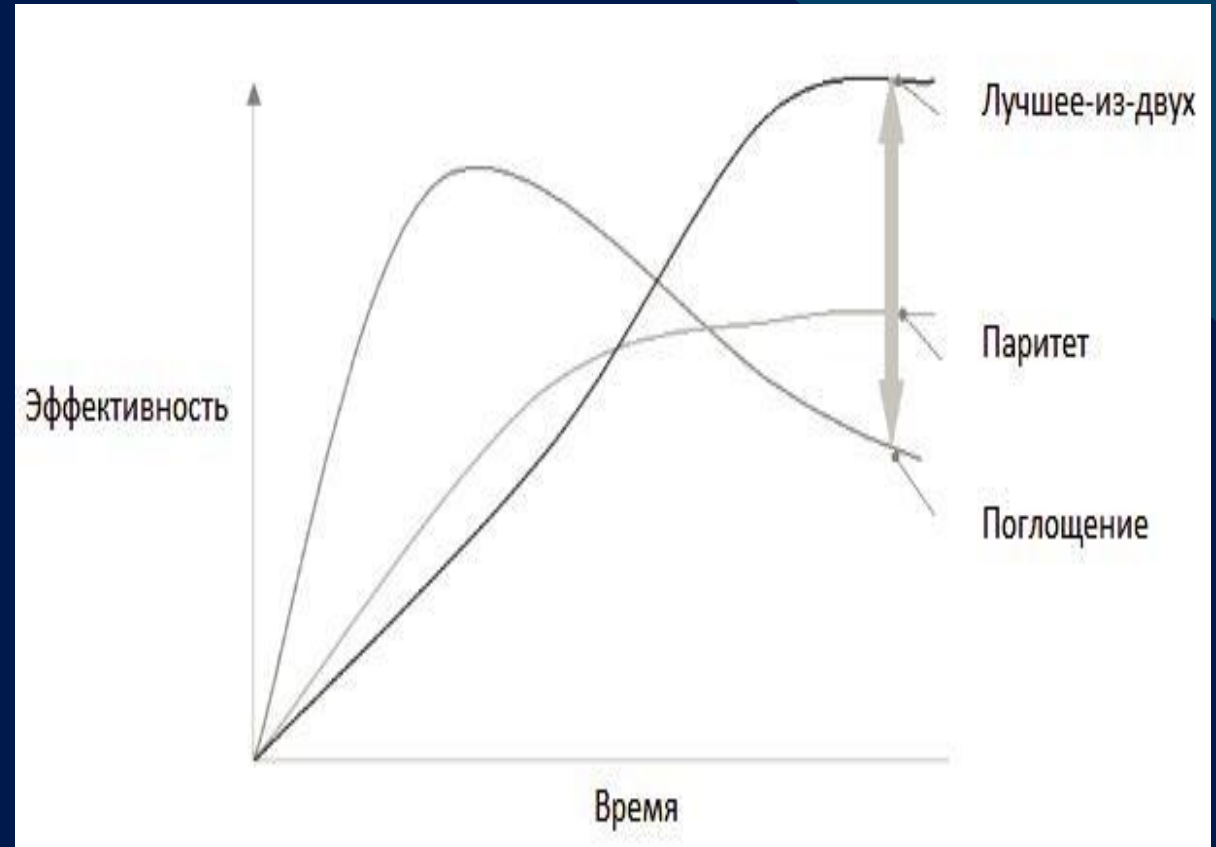
Покупка инноваций...



Факторы успеха инновационного развития при внедрении новых технологий:



- Синергия доходов:*
продажа товаров более адаптированных к рынку за счет лучшей инновационной способности или лучшее покрытие рынка;
- Синергия расходов:*
три модели-поглощение, паритет, лучшее из двух





Что влияет на успех покупки компаний, носителей технологий...

- могут ли транзакции по заниженным ценам создать ценность?
- стратегический взгляд: создают ли ценность слияния в смежных отраслях?
- создает ли ценность приобретение компании с заниженным курсом акций?
- влияет ли на успех размер приобретаемой компании?



Основные точки уязвимости современных компаний при внедрении новых технологий ...

- напряженность конкурентной борьбы негативно сказывается на поведении потребителя;
- сосредоточенность на выживании отвлекает от стратегического инвестирования;
- в малых компаниях роль разработчика часто отводится одному человеку;
- тенденция к централизации инновационных процессов в компании;
- часто игнорируется человеческий фактор;
- абсолютная зависимость от капитала бренда;
- стандартизация сервиса при производстве из стандартизованных составляющих;
- нередко разработчики не вознаграждаются с финансовой стороны в соответствии со своей заслугой в успешной разработке.



Ключевые факторы успеха при внедрении новых технологий в компании:



- планирование технологического процесса;
- способность находить техническую информацию;
- способность защищать свой интеллектуальный капитал;
- системный анализ поведения потребителя;
- инновационный процесс происходит на уровне сотрудничества ограниченного круга работников;
- от менеджера требуется сопровождать инновацию и в тоже время оставлять достаточно свободы для действия разработчикам.

При анализе успешности внедрения технологии после ее покупки....

ВОПРОСЫ

До слияния

- как общаться с деловыми партнерами: сотрудниками, акционерами, СМИ, поставщиками, клиентами?
- каковы сильные и слабые стороны цели?
- Как подойти к вопросу назначений: поглощение, паритет, лучшее-из-двух?
- как рассчитать время на интеграцию проекта?
- как удерживать лучших сотрудников?
- каков потенциал синергии расходов?
- каков потенциал синергии доходов?

Первые 6 месяцев

- был ли создан интеграционный комитет со всеми необходимыми полномочиями?
- были ли назначены все менеджеры?
- четко ли спланирован весь проект?
- информационное освещение является ясным и точным?
- кто отвечает за мониторинг и достижение синергии?
- искали ли все синергии затрат - внутренние и внешние?
- каковы ожидания клиентов?



**Приобретение компанией Байер (Bayer AG)
компании Шеринг (Schering AG)**



Приобретение компании EDS Corporation компанией Hewlett Packard





Приобретение компании Gillette компанией Procter & Gamble



Спасибо за внимание!



Рахметулина Ж.Б.



rahmetulina_zh@mail.ru

