

Коопетишен – Сеть-компетенции в бизнес-успехе

ПРАКТИКА ПРЕДПРИЯТИЙ В ВЕНГРИИ

Проф. Др. Иштван Пишкоти
Директор - Института Маркетинга
Мишкольцкого Университета

*«Правовые и управленческие проблемы деятельности государственных
и хозяйствующих субъектов: российский и международный опыт»*

Научная конференция

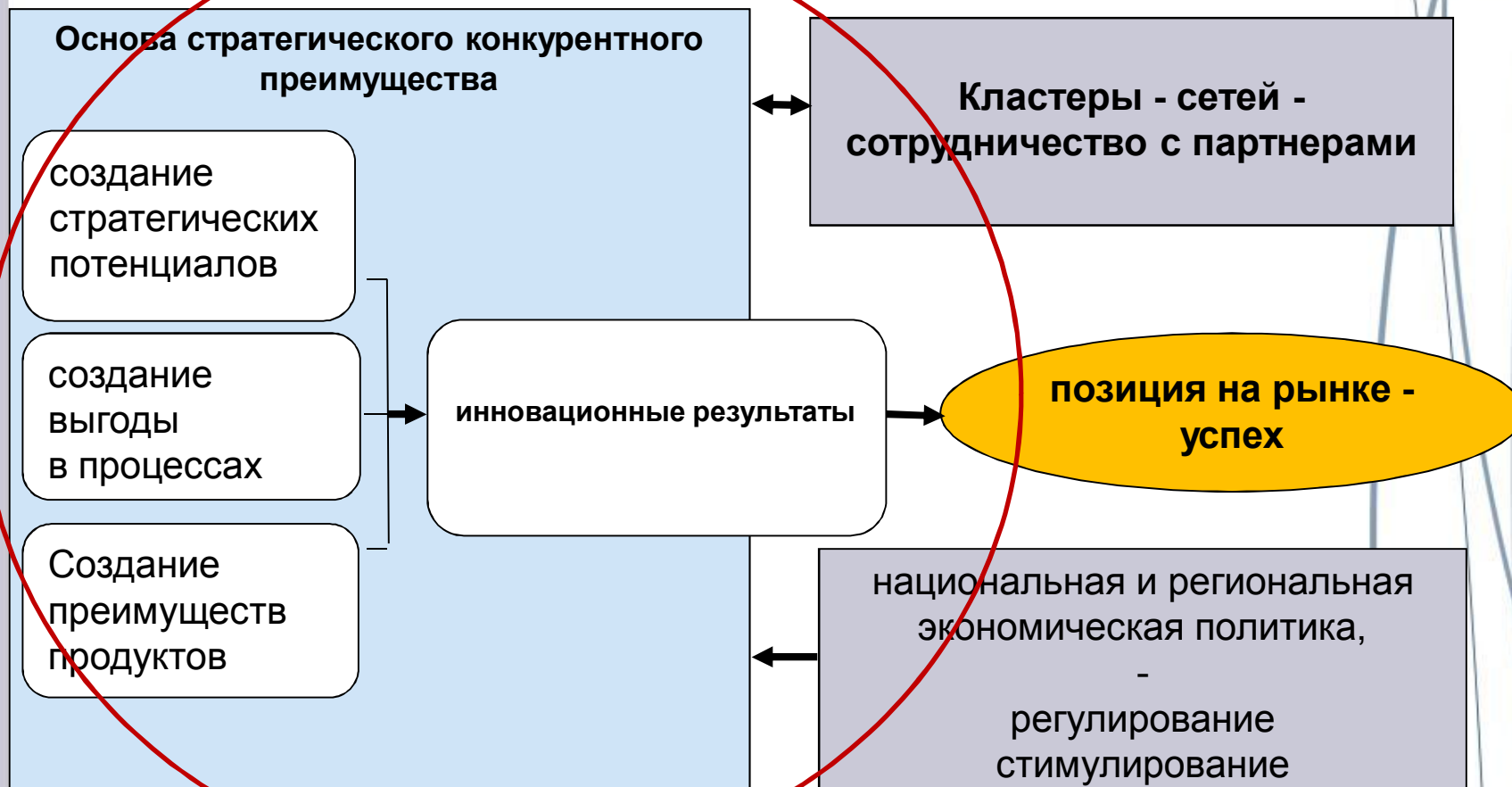
01-05.04.2014

Филиал Российского Государственного Университета в Домодедово

В прошлом году на этой конференции

- **Инновация – нововведение** - Процесс – идея – реализация
- **Четыре типа**
 - *Инновационный продукт*
 - *Инновация в производстве*
 - Организационная инновация
 - Маркетинг-, инновация на рынке
- **Без инноваций нет успех** - Только инновации могут помочь в достижении успеха и конкурентоспособности на рынке.
 - **Инновация больше**, чем творчество, идеи и технические навыки,
 - необходимо **концентрировать на** преимущество и пользу для **клиентов, на** быстрое и целенаправленное **внедрение на рынок,**
 - конкурентоспособные товары и услуги **требуют взаимодействия технологий и навыков предприятий**
 - **стратегические возможности** и эффективная **организация процессов фирм определяют успех инноваций**

Условия инновационно-ориентированных конкурентно-преимущественных предприятий



Условия инновационно-ориентированных конкурентно-преимущественных предприятий



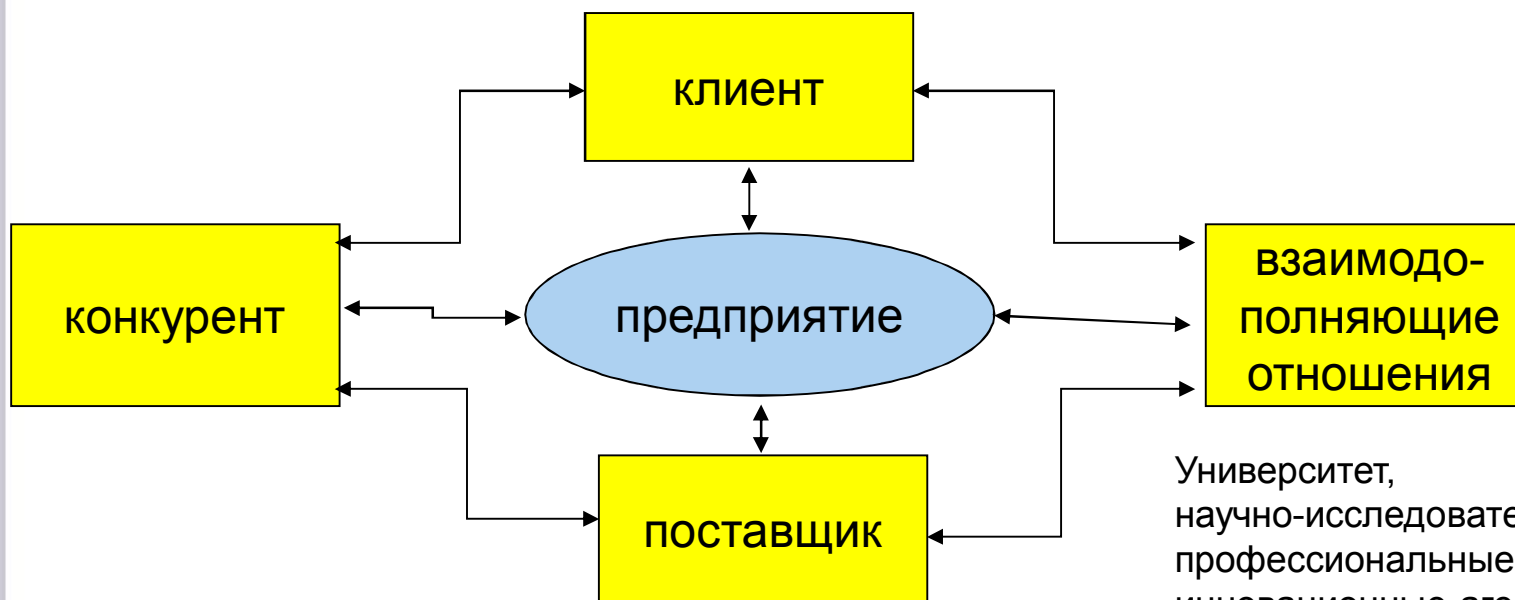
Вопросы презентации теперь

1. Роль и тенденции инновационной **сотрудничества** в конкурентоспособности компаний
2. Программа нашего исследования (обследование, опрос...)
3. Некоторые результаты

ТЕЗИС МОЕГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

- **Не сделать инновацию в одиночку !**
- **Нам нужны партнеры !** Какие партнеры?
Четыре типа ... →
- **Почему ?**
 - огромные затраты на исследования
 - огромные затраты введений на рынок
 - огромные риски
 - мало времени
- **Хорошо организовать связи!**
(маркетинг отношений (Relationship Marketing) Сетевой маркетинг)

Портфолио контактов



Университет,
научно-исследовательские институты
профессиональные организации,
инновационные агентства
институты терр. развития
и т.д.

Сотрудничество с партнерами - ИНТЕНСИВНОСТИ ОТНОШЕНИЯ



(На основе наших исследований)

Программа нашего исследования

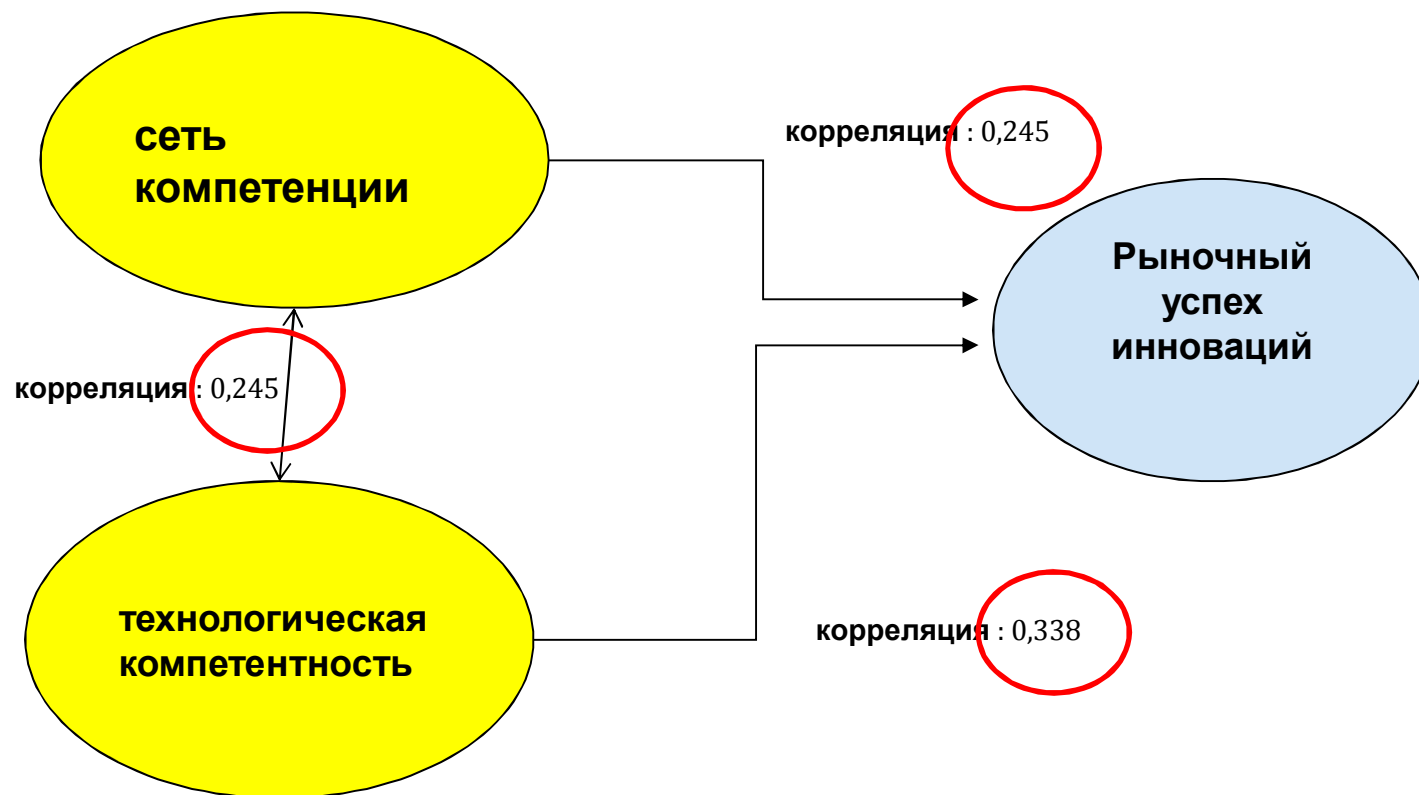
- Двухлетняя программа исследований,
- Анализ характеристики инновационной деятельности и факторов, которые влияют на успех инноваций на рынках, и логические связи **между ними** (личные интервью, репрезентативная выборка, достоверность 95%, точность +/- 5%,)
- **Формулирование, разработка предложений**
 - по развитию корпоративных стратегий,
 - по корректировке экономической политики страны и региона

КАКИЕ ОТНОШЕНИЯ ВАЖНЕЕ В НАШЕМ УСПЕХЕ В ОБЛАСТИ ИННОВАЦИЙ?

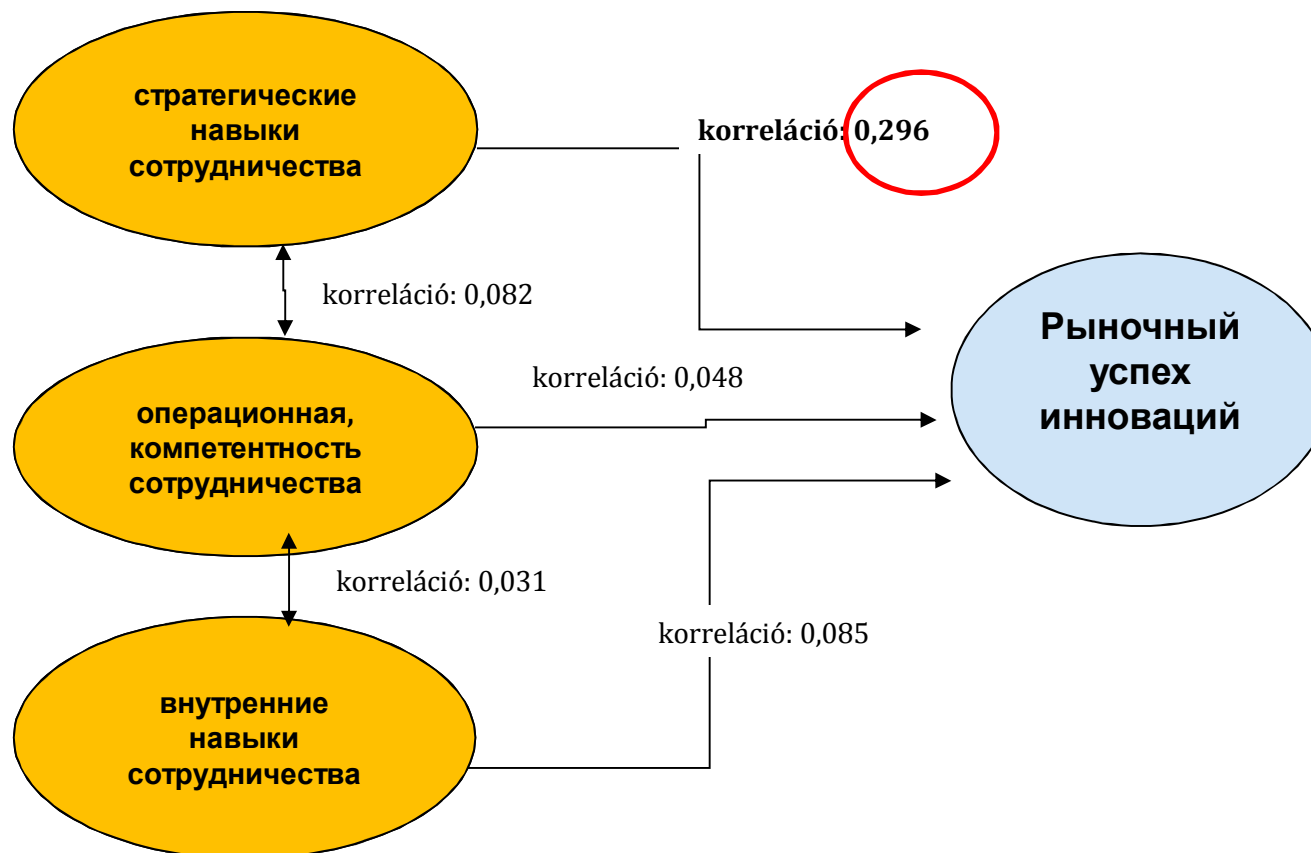
различные эффекты были измерены



Объединенные позитивные эффекты



Влияние стратегического сотрудничества измерены непосредственно



Трудности, недостатки в сотрудничестве

- Низкая инициатива
- Проблемы в поиске партнеров
- Не профессиональное основание выбора партнера
- Проблемы в реализации

Компании нуждаются в помощи!

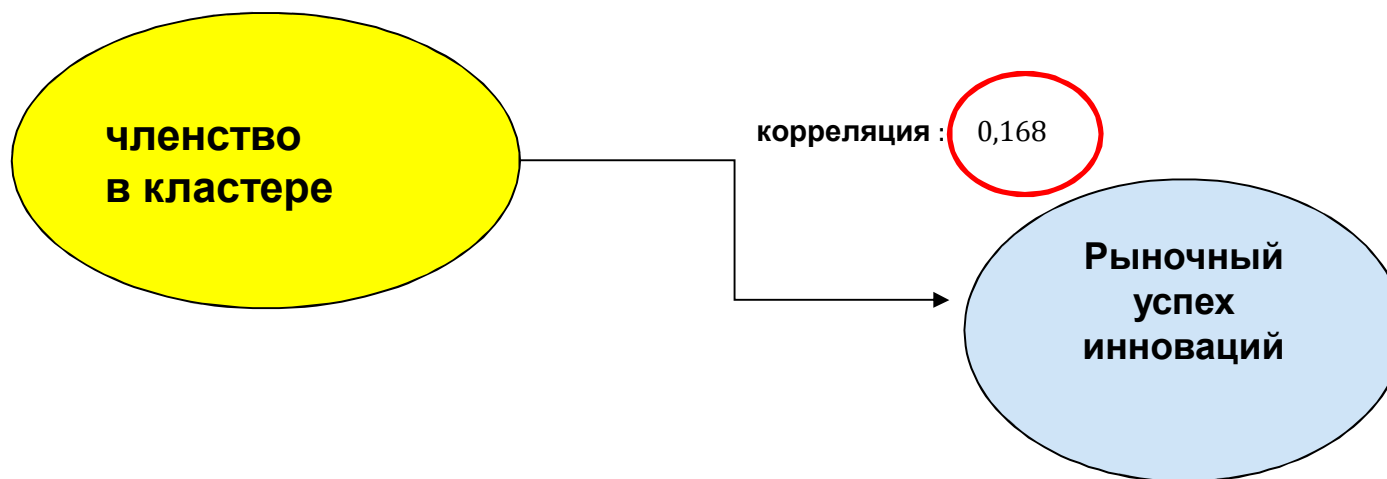
кластер как решение ?

- **рамок** сотрудничества для членов
- **географическое и секторальное** сотрудничество
- **Финансовые ресурсы** для поддержки основания
- Кластер сотрудничество **помогает инновационный процесс** предприятий
 - **поиск и выбор** партнеров,
 - **источник идей,**
 - **снизит** экспериментальные **затраты,**
 - **помогает тестирования** рынка,
 - ...и т.д.
- Кластеры помогают **развитию районов.**

кластер повысит привлекательность производственной площадки



Членство в кластере начинает оказывать положительное влияние



заклучение

- Сотрудничество – Коопетишен = Ключи к успеху !
- Тем больше сеть-компетентность, тем больше успех инновационных новых продуктов и процессов.
- Венгерские компании в практике показывают упущенные возможности.
 - препятствия для сотрудничества,
 - отсутствие готовности
- Роль кластеров растут. (кластеры, как координаторы развития отношения)
- Помощь правительства необходимо.

Благодарю вас за внимание!

piskoti@uni-miskolc.hu