

## 2. Классификация инноваций.

Существует значительное многообразие классификаций инноваций. Особенно важной является классификация по значимости инноваций. Приведем подробные характеристики радикальных, комбинаторных и модифицирующих инноваций.

Радикальные инновации характеризуются следующими признаками:

- наступательной стратегией;
- огромными затратами;
- продуктом высокой рыночной новизны;
- значительной удачей, непропорциональной затратам;
- высоким уровнем риска;
- большим числом рисков, в т.ч. неидентифицируемых.

Таким образом, радикальные инновации представляют собой внедрение принципиально новых продуктов и технологий. Радикальные инновации достаточно немногочисленны и, как правило, предусматривают появление нового потребителя и нового рынка.

Примером радикальной инновации может служить первый копировальный аппарат (Хегох), сотовый телефон.

Комбинаторные инновации характеризуются следующими признаками:

- новинками, реакцию рынка на которые легко предвидеть;
- «рыночной тягой»;
- высоким уровнем риска;
- средним числом идентифицируемых рисков.

Комбинаторные инновации чаще всего представляют собой новое сочетание уже известных элементов и могут быть направлены на привлечение новых групп потребителей или освоение новых рынков. Примером комбинаторной инновации служит пульт дистанционного управления для телевизора.

Модифицирующие инновации характеризуются следующими признаками:

- заранее известной реакцией рынка;
- наибольшей распространенностью;
- наличием «рыночной тяги»;
- оборонительной стратегией;
- низким уровнем риска;
- идентифицируемым риском; □ сравнительно малыми усилиями и затратами;
- прогнозируемым успехом, пропорциональным разумным затратам.

Модифицирующие инновации предполагают улучшение или дополнение существующих продуктов, направлены на сохранение или усиление рыночных позиций предприятия. Примером модифицирующей инновации служит введение дополнительных функций в известных технологиях, модификация известного продукта (например, калькулятор, календарь в телефоне).