Анализ инновационного потенциала предприятия

А. А. Трифилова,

***Для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот инновационным менеджментом рекомендуется проведение предварительной оценки и дальнейшего постоянного учета инновационного потенциала предприятия. В данной статье предпринята попытка формирования такого экономического метода.***

Представление материала начинается с определения самого понятия «инновационного потенциала» в его современном понимании. Далее раскрываются методические подходы к оценке и анализу типов инновационного потенциала предприятия. В заключение приводится условный пример, и рассматриваются возможности использования разработанного метода в инновационной деятельности.

***Innovation management prescribes to estimate and consider the innovation potential of enterprises in the process of new technologies commercialization. In this article the author tries to formulate this economical method.***

***The article begins with the definition of the term “innovation potential” in its contemporary meaning. After that the methods of evaluation and analysis of the innovation potential types are introduced. At the end it is given a practical example and the opportunities of method usage in innovation management are covered.***

**Понятие «инновационного потенциала»**

В экономической теории выделяют научно-технический, производственный, трудовой, экспортный, производственный, природно-ресурсный потенциалы [1]. Обобщенно под потенциалом принято понимать способность хозяйствующего субъекта наиболее эффективно реализовывать ту или иную функциональную задачу при максимальном использовании имеющихся экономических ресурсов. Согласно этому принципу, под инновационным потенциалом принято считать экономические возможности предприятия по эффективному вовлечению новых технологий в хозяйственный оборот. К таким возможностям можно отнести следующую совокупность ресурсов, необходимых для эффективного осуществления инновационной деятельности [2]:

* *интеллектуальные* (технологическая документация, изобретения, патенты, лицензии, полезные модели, промышленные образцы);
* *материальные* (опытно-приборная база; пилотные установки; исследовательское, экспериментальное и лабораторное оборудование);
* *финансовые* (собственные, заемные, инвестиционные, бюджетные, грантовые);
* *кадровые* (лидер-новатор, заинтересованный в инновациях; персонал, имеющий специальное образование и опыт проведения НИР и ОКР; специалисты в сфере маркетинга, планирования и прогнозирования скрытых потребностей покупателей);
* *инфраструктурные* (собственные подразделения НИР и ОКР, конструкторский отдел, отдел главного технолога, отдел маркетинга новой продукции, лаборатория контроля качества продукции, патентно-лицензионный отдел);
* *дополнительные источники* повышения результатов инновационной деятельности (партнерские и личные связи сотрудников с НИИ и вузами, в т.ч. зарубежными; ресурс площадей, информационный отдел, опыт управления проектами, стратегическое управление предприятием).

Наличие и масштабы развития этих сфер инновационной деятельности определяют как текущую меру готовности, так и будущую степень эффективности освоения предприятием новых технологий. От величины инновационного потенциала зависит выбор той или иной стратегии инновационного развития. Так, если у предприятия имеются все необходимые ресурсы, то оно может пойти по пути *стратегии лидера*, разрабатывая и внедряя принципиально новые, или базисные, инновации. Если инновационные возможности ограничены, то целесообразно их наращивать и избирать *стратегию последователя*, т.е. реализовывать улучшающие технологии. Такой подход к трактовке инновационного потенциала можно считать классическим.

Но, принимая во внимание особенности и обозначившиеся тенденции современных условий хозяйствования, когда экономический рост все больше и больше зависит от способности генерировать высокую инновационную активность, понятие «инновационного потенциала предприятия», по нашему мнению, следует несколько расширить.

Сегодня при выборе той или иной стратегии разработки и внедрении новых технологий недостаточно ограничиваться оценкой и учетом факторов только инновационной сферы. В настоящее время такой подход начинает изживать себя. Причиной тому является резкое сокращение срока жизни инноваций, который вызывает повышение интенсивности появления на рынке все новых и новых товаров и услуг. Практически ежедневное обновление ассортиментных рядов на отдельных товарных рынках приводит к тому, что инновационные товары, или сегодняшние новинки, назавтра таковыми не являются. На их смену приходят другие инновации. В производстве при таких условиях новые технологии очень быстро становятся текущими или даже устаревшими продуктами. Так, в мире на рынке карманных персональных компьютеров и сотовых телефонов новые модели появляются в среднем раз в три-шесть месяцев, оргтехника – чуть больше года, автомобили – через три-четыре года. Поэтому сегодня при разработке стратегий инновационного развития и определении инновационного потенциала предприятия следует оценивать не только возможности инновационной сферы, но и анализировать достаточность ресурсов для текущего производства инноваций. Речь, прежде всего, идет о проблеме одновременного финансово-экономического обеспечения производства недавно созданных инноваций, или существующих продуктов, и развития новых.

Другими словами, под инновационным потенциалом предприятия в современных условиях следует понимать его максимальные возможности генерировать высокую инновационную активность, которые проявляются в эффективном обеспечении новых и будущих технологий. Отсюда оценку инновационного потенциала предлагается проводить на предмет достаточности у предприятия финансово-экономических ресурсов для эффективного обеспечения не только стратегической инновационной, но и текущей производственной деятельности.

Теперь перейдем к формированию экономического метода такой оценки.

**Методика оценки инновационного потенциала**

В экономической теории и хозяйственной практике для решения задач по анализу экономических возможностей предприятий широко применяется методика оценки финансовой устойчивости, характеризующая способность экономического субъекта обеспечивать производственный процесс:

1. собственными оборотными средствами;
2. собственными оборотными средствами и долгосрочными кредитами;
3. собственными оборотными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами [3].

Одной из основных задач анализа финансовой устойчивости предприятия является определение степени обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования, а также соотношения объемов собственных и заемных средств. Такой анализ проводится на основе материалов финансовой отчетности. Использование методики этого анализа позволяет выявить соответствие или несоответствие (излишек или недостаток) средств для формирования запасов и позволяет ответить на вопрос: под силу ли предприятию покрытие собственных производственных затрат? Для полного отражения разных видов источников (собственных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов) в теории финансового анализа [4] необходимо сначала осуществить расчет нижеследующих показателей.

* *Наличие собственных оборотных средств*

Этот показатель вычисляется как разность собственных средств и основных средств и вложений (внеоборотных активов) по формуле:

# *Е*с = Ис – *F* (1)

# где:

# *Е*с – наличие собственных оборотных средств;

# Ис – источники собственных средств (итог разд. III баланса «Капитал и резервы»);

# *F* – основные средства и вложения (итог разд. I баланса «Внеоборотные активы»).

# *Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат*

# Вычисляется как сумма собственных оборотных средств и долгосрочных кредитов и займов:

# *Е*т = *Е*с + Кт = (Ис + Кт) – *F* (2)

# где:

# Ет – наличие собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования запасов и затрат;

# Кт – долгосрочные кредиты и заемные средства (итог разд. IV баланса «Долгосрочные обязательства»).

# *Общая величина основных источников средств для формирования запасов и затрат*

# Она рассчитывается как сумма собственных оборотных средств, долгосрочных и краткосрочных кредитов и займов:

# *ЕΣ = Е*т *+ Кt = (Ис + Кт + Кt) – F* (3)

# где:

# Е**Σ** – общая величина по основным источникам средств для формирования результатов и затрат;

# К*t* – краткосрочные кредиты и займы (итог разд. V баланса «Краткосрочные обязательства»).

На основе этих показателей, характеризующих наличие источников, которые формируют запасы и затраты для производственно-хозяйственной деятельности, рассчитываются величины, позволяющие оценить размер (достаточность) источников для покрытия запасов и затрат:

⏵ *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств:*

± *Е*с = *Е*с – *Z* (4)

где:

*Z* – запасы и затраты (стр. 210 и стр. 220 разд. II баланса “Оборотные активы”).

⏵ *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат:*

± *Е*т = *Е*т – *Z* = (*Е*с + Кт) – *Z (5)*

⏵ *Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:*

± *Е*Σ = *Е*Σ – *Z* = (*Е*с + Кт + К*t*) – *Z* (6)

Показатели обеспеченности затрат и результатов источниками их формирования (± *Е*с; ± *Е*т; ± *Е*Σ) являются базой для классификации финансово-экономического положения предприятия по степени его финансовой устойчивости.

При определении типа финансовой устойчивости принято использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

*S* = ⎨*S*1 (*x*1); *S*2 (*x*2); *S*3 (*x*3)⎬ (7)

где:

*х*1 = ± *Е*с; *х*2 = ± *Е*т; *x*3 = ± *Е*Σ.

Функция *S* (*x*) определяется следующим образом:

*S* (*x*) = 1, если *х* ≥ 0;

*S* (*x*) = 0, если *х* < 0.

В теории финансового анализа [5] принято выделять четыре основных типа финансовой устойчивости:

1. *абсолютная устойчивость финансового состояния,* когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства.

Определяется условиями ± *Е*с ≥ 0; ± *Е*т ≥ 0; ± *Е*Σ ≥ 0; *S* = (1; 1; 1);

1. *нормальная финансовая устойчивость,* когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства и долгосрочные кредиты.

Определяется условиями ± *Е*с < 0; ± *Е*т ≥ 0; ± *Е*Σ ≥ 0; *S* = (0; 1; 1);

1. *неустойчивое финансовое состояние,* когда используемыми источниками покрытия затрат являются собственные средства, долгосрочные и краткосрочные кредиты и займы.

Определяется условиями ± *Е*с < 0; ± *Е*т < 0; ± *Е*Σ ≥ 0; *S* = (0; 0; 1);

1. *кризисное финансовое состояние,* когда у предприятия отсутствуют источники покрытия затрат.

Определяется условиями ± *Е*с < 0; ± *Е*т < 0; ± *Е*Σ < 0; *S* = (0; 0; 0).

Развитие существующей методики и включение в состав анализируемых затрат издержек, связанных с разработкой и внедрением новых и/или улучшающих технологий, позволит ответить на вопрос: под силу ли данному предприятию наряду с формированием ресурсов, необходимых для текущей производственно-хозяйственной деятельности, еще и реализация выбранной стратегии инновационного развития. Иначе говоря, при таком подходе можно проанализировать инновационные возможности (потенциал) предприятия по эффективному обеспечению существующих и вновь осваиваемых технологий. Для этого при оценке соответствия имеющихся и требуемых средств по обеспечению производственно-хозяйственной деятельности в состав анализируемых затрат следует включить также и инновационные потребности, которые необходимы для внедрения в хозяйственный оборот новой, или базисной технологии (ΣСб) и/или улучшающей (ΣСу).

Подставив в формулы расчета абсолютного, нормального и неустойчивого финансового состояния затраты на разработку и внедрение базисных и/или улучшающих инноваций, получим величины, дающие оценку достаточности (потенциала) источников не только для покрытия текущих производственно-хозяйственных запасов и затрат, но и инновационных издержек, связанных с реализацией тех или иных инновационных проектов. В связи с этим расчет источников формирования результатов и затрат для обеспечения производственного процесса и инновационного развития примет следующий вид:

⏵ *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств для обеспечения производственного процесса и для внедрения базисных и улучшающих технологий:*

± *Е*с = *Е*с – *Z* – Σ Сб (8)

± *Е*с = *Е*с – *Z* – Σ Су

где:

*Z* – запасы и затраты (стр. 211 + стр. 220 разд. II баланса “Оборотные активы”);

Σ Сб, Σ Су – затраты, необходимые на освоение базисных или улучшающий инноваций, соответственно.

⏵ *Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников формирования производственно-хозяйственных запасов и внедренческих затрат:*

± *Е*т = *Е*т – *Z* – Σ Сб = (*Е*с + Кт) – *Z* – Σ Сб (9)

± *Е*т = *Е*т – *Z* – Σ Су = (*Е*с + Кт) – *Z* – Σ Су

⏵ *Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат:*

± *Е*Σ = *Е*Σ – *Z* – Σ Сб = (*Е*с + Кт + К*t*) – *Z* – Σ Сб (10)

± *Е*Σ = *Е*Σ – *Z* – Σ Су = (*Е*с + Кт + К*t*) – *Z* – Σ Су

Показатели обеспеченности производственно-хозяйственных запасов и затрат, а также издержек по реализации стратегий инновационного развития источниками их формирования(± *Е*с; ± *Е*т; ±*Е*Σ) могут также являться базой для классификации инновационно-финансовой устойчивости, или инновационного потенциала предприятия.

При определении инновационного потенциала можно также использовать трехмерный (трехкомпонентный) показатель:

*S* = ⎨*S*1 (*x*1); *S*2 (*x*2); *S*3 (*x*3)⎬

где:

*х*1 = ± *Е*с; *х*2 = ± *Е*т; *x*3 = ±*Е*Σ.

Значения функции *S* (*x*) определяются следующим образом:

*S* (*x*) = 1, если *х* ≥ 0;

*S* (*x*) = 0, если *х* < 0.

С учетом определяемых значений функции *S* (*x*) можно выделить четыре основных типа инновационного потенциала предприятия, позволяющих ответить на вопрос: под силу ли предприятию внедрение новой технологии в хозяйственный оборот при одновременном обеспечении финансовых потребностей текущей производственно-хозяйственной деятельности?

Сгруппируем и представим в табл. 1 возможные типы инновационного потенциала хозяйствующего субъекта.

Таблица 1

Типы инновационного потенциала предприятий

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Источники покрытия затрат и показатель инновационного  потенциала | Краткая  характеристика типа  инновационного потенциала  предприятий | Рекомендуемая  стратегия  инновационного развития |
| *Высокие инновационные возможности* | | |
| Собственные  средства  *S* = (1,1,1) | Высокая обеспеченность собственными ресурсами. Реализацию стратегий инновационного развития предприятие может осуществлять без внешних заимствований. | Лидер –  освоение новых технологий |
| *Средние инновационные возможности* | | |
| Собственные  Средства  Плюс  Долгосрочные  кредиты  *S* = (0,1,1) | Нормальная финансовая обеспеченность производства необходимыми ресурсами. Для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот необходимо использование некоторого объема заемных средств. | Последователь  или лидер –  освоение новых  или улучшающих  технологий |
| *Низкие инновационные возможности* | | |
| Собственные  Средства  Плюс  долгосрочные и  краткосрочные  кредиты и займы  *S* = (0,0,1) | Удовлетворительная финансовая поддержка текущих производственных запасов и затрат. Для реализации стратегий инновационного развития требуется привлечение значительных финансовых средств из внешних источников. | Последователь – освоение  улучшающих  технологий |
| *Нулевые инновационные возможности* | | |
| **–**  *S* = (0,0,0) | Дефицит или отсутствие источников формирования затрат. | **–** |

Как видим, оценка инновационного потенциала позволяет, прежде всего, проанализировать финансовую устойчивость предприятия к инновационному развитию. Определение на этой основе типа инновационного потенциала позволяет проконтролировать правильность выбранного направления инновационного развития с позиций современного и дальнейшего финансового состояния предприятия. Сформированный метод может стать содержательной основой формирования стратегии инновационного развития и эффективной коммерциализации новых технологий.

У предприятий появляется эффективный инструмент оценки инновационных возможностей, а также выбора вероятно реализуемых стратегий технологического развития [6]. На этапе разработки стратегических планов предприятие может исключить из числа рассматриваемых альтернатив невыполнимые (с точки зрения финансового обеспечения) проекты и избежать в дальнейшем проблемы упущенной выгоды, обусловленной замораживанием инновационных проектов. Для того чтобы более целостно оценить возможности применения сформированной методики на практике, рассмотрим условный пример.

Пример анализа инновационного потенциала предприятия

Предположим, что у предприятия имеются два варианта внедрения инноваций. Согласно первому из них, предполагается освоение принципиально новой, или базисной технологии. Совокупные затраты (С) на реализацию данного проекта по предварительным расчетам равняются Σ Сб = 237 550 руб. В качестве альтернативы и возможности выбора иного пути инновационного развития имеется другой проект, предполагающий реализацию улучшающей инновации. Затраты по второму проекту существенно меньше и составляют Σ Су = 142 780 руб[[1]](#footnote-1).

Оценим инновационный потенциал, или максимальные экономические возможности эффективной реализации, на условном предприятии каждого из имеющихся проектов. Для этого сначала рассчитаем достаточность собственных оборотных средств, долгосрочных кредитов и краткосрочных займов для формирования запасов и нормального обеспечения затрат текущей производственно-хозяйственной деятельности предприятия (Ес, Ет, ЕΣ). Затем на основе полученных показателей найдем величины, дающие оценку размера источников для покрытия производственных запасов и затрат, с учетом возможностей излишка или недостатка собственных оборотных средств (± Ес), а также привлечения долгосрочных (± Ет) и краткосрочных (± ЕΣ) заемных источников. При анализе данных величин в состав затрат также включим расходы, связанные с реализацией двух вариантов стратегий инновационного развития (ΣСб и ΣСу). Это позволит оценить финансово-экономические возможности предприятия по реализации стратегий инновационного развития и одновременному обеспечению текущей производственно-хозяйственной деятельности. Расчеты представим в табл. 2.

Таблица 2

Анализ инновационного потенциала предприятия

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условное  обозначение и  расчет | Финансово-экономическое обеспечение внедрения | |
| Новой  технологии | Улучшающей  технологии |
| Источники собственных средств | Ис | 5 724 869 | 5 724 869 |
| Внеоборотные активы | *F* | 7 436 724 | 7 436 724 |
| Собственные оборотные средства | *Е*с = Ис – *F* | - 1 711 855 | - 1 711 855 |
| Долгосрочные кредиты и заемные средства | Кт | 3 850 000 | 3 850 000 |
| Наличие собственных оборотных средств и долгосрочных займов | ЕТ = Ес + КТ | 2 138 145 | 2 138 145 |
| Краткосрочные кредиты и займы | Кt | 670 000 | 670 000 |
| Общая величина основных источников формирования запасов и затрат | ЕΣ = ЕТ + Кt | 2 808 145 | 2 808 145 |
| Величина запасов и затрат | Z | 1 964 273 | 1 964 273 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных запасов и затрат | ± *Е*с = *Е*с – Z | - 3 676 128 | - 3 676 128 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования производственных запасов и затрат | ± *Е*т = *Е*т – *Z* | + 173 872 | + 173 872 |
| Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат | ± *Е*Σ = *Е*Σ – *Z* | + 843 872 | + 843 872 |
| Трехмерный показатель типа финансовой устойчивости | *S* | (0; 1; 1) | (0; 1; 1) |
| Величина затрат на реализацию стратегии по освоению новой технологии | Σ Сб | 237 550 | – |
| То же улучшающей технологии | Σ Су | – | 142 780 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств для формирования производственных затрат и освоения новой технологии | ± *Е*с = *Е*с – *Z* – Σ Сб | - 3 913 676 | – |
| То же улучшающей технологии | ± *Е*с = *Е*с – *Z* – Σ Су | – | - 3 818 908 |
| Излишек (недостаток) собственных оборотных средств и долгосрочных заемных источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения новой технологии | ± *Е*т = *Е*т – *Z* – Σ Сб | - 63 678 | – |
| То же улучшающей технологии | ± *Е*т = *Е*т – *Z* – Σ Су | – | + 31 092 |
| Излишек (недостаток) общей величины источников для формирования производственных запасов и затрат и освоения новой технологии | ± *Е*Σ = *Е*Σ – *Z* – Σ Сб | + 606 322 | – |
| То же улучшающей технологии | ± *Е*Σ = *Е*Σ – *Z* – Σ Су | – | + 701 092 |
| Трехмерный показатель типа инновационной устойчивости (потенциала) | *S* | (0; 0; 1) | (0; 1; 1) |

Проведенный анализ инновационного потенциала позволяет сделать следующие основные выводы.

На настоящий момент предприятие обладает нормальной финансовой устойчивостью и платежеспособностью, эффективно использует заемные средства и характеризуется высокой доходностью производственной деятельности (S (х) = 0; 1; 1). Однако, если в состав запасов и затрат включить расходы по реализации стратегий инновационного развития, то ситуация может несколько измениться.

В частности, если предприятие остановит свой выбор на стратегии лидера, то оно может потерять свою финансовую устойчивость. Об этом свидетельствует трехмерный показатель S (х) = (0; 0; 1). Отсюда можно сделать вывод, что для внедрения новой технологии у предприятия еще нет достаточных финансово-экономических ресурсов, и ему необходимо дополнительно наращивать инновационный потенциал.

Что касается стратегии последователя, то здесь складывается вполне благоприятная финансово-экономическая ситуация. Затраты по вовлечению в хозяйственный оборот усовершенствующей инновации не настолько велики, поэтому предприятие вполне способно их обеспечить. В этом варианте трехкомпонентный показатель S (x) = (0; 1; 1). Следовательно, данному предприятию необходимо остановить свой выбор на улучшающей технологии, для чего у него имеются достаточные инновационные и инвестиционные возможности.

В нашем примере, если бы предприятие приступило к освоению новой технологии без предварительной оценки инновационного потенциала, то, как показывают расчеты, у него не хватило бы средств на завершение начатого проекта. Это могло бы выразиться в нехватке средств на обеспечение текущей производственно-хозяйственной деятельности либо привело к временной приостановке и замораживанию начатого инновационного проекта. Затягивание сроков реализации инноваций приводит к увеличению незавершенного производства, что нежелательно и расценивается как нерациональное использование инвестированного капитала. Приостановка реализации инновационного проекта может способствовать также развитию риска запоздалой коммерциализации. Когда новинка будет готова для выхода на рынок, она может оказаться уже устаревшей.

Использование разработанного подхода позволяет данному предприятию избежать возможного замораживания средств в размере Σ Сб = 237 550 руб., а значит, более эффективно использовать свои экономические ресурсы. В этой связи в литературе [7] используется такое понятие, как «овертрейдинг», когда в погоне за перспективными возможностями через повышение текущих инвестиционных вложений предприятия сокращают свои финансовые резервы ниже разумного предела и оказываются в положении банкротов. В результате многие предприятия вынуждены приостанавливать на неопределенный срок начатые инвестиционные проекты. Разработанный метод может применяться для прогноза подобных ситуаций. Чтобы не допустить таких проблем достаточно на этапе разработки перспективных планов исключить из числа рассматриваемых альтернатив невыполнимые предприятием (с точки зрения финансового обеспечения) проекты.

Возможности применения сформированного метода

С тем чтобы проиллюстрировать актуальность и продемонстрировать важность оценки инновационного потенциала в практической деятельности по предлагаемой методике, приведем пример неудавшейся коммерциализации одной новинки, описанный в журнале «Секрет Фирмы»[[2]](#footnote-2).

В рубрике «Работа над ошибками» в одном из номеров СФ рассказывалось о разработке и реализации прибора, придуманного в 1998 г. Давидом Яном. Этот прибор, названный *Cybiko*, представлял собой гибрид персонального цифрового помощника, электронной игры, радиочата в локальной сети, возможности подключения к компьютеру, Интернету и электронной почте. Благодаря стечению ряда благоприятных обстоятельств выход такой новинки на американский рынок в 2000 г. оказался очень успешным. *Cybiko* быстро стала сенсацией американского рынка электронных игрушек. Ее признали продуктом номер один на нью-йоркской выставке *ToyFairShow*. Рост числа пользователей этой новинки происходил очень стремительно: 35 тыс. в апреле 2000 г. – 210 тыс. в январе 2001 г. – 350 тыс. в октябре 2001 г. Чтобы еще больше заинтересовать рынок, *Cybiko Inc.* пообещала каждый день выпускать по новой игре. В результате с апреля 2000 г. по сентябрь 2001 г. компанией было выпущено 450 новых игр и развлекательных приложений.

Кульминационный момент коммерциализации инновации наступил в конце 2001 г. По итогам маркетинговых исследований *Cybiko* попала в первые строчки рейтинга рождественских подарков, которые мечтают получить дети. Решив воспользоваться благоприятной ситуацией на рынке, компания направила почти все свои средства на производство 400 тыс. изделий. Однако в срок к Рождеству в американские магазины успели поступить только 250 тыс. игрушек, и к началу 2001 г. около 10 млн долл. оказались замороженными в 150 тыс. товара из новогодней партии.

По оценкам владельцев компании, это обстоятельство во многом привело к гибели бизнеса. Среди основных проблем партнеры Давида Яна называют такие стратегические ошибки, как чрезмерные затраты на ежедневный выпуск по новой игре, и тактические – вклад всех привлеченных инвестиций в комплектующие изделия. Со своей стороны, осмелимся предположить, что проведение оценки инновационного потенциала в данном конкретном случае могло предсказать ситуацию потери финансовой устойчивости и банкротства. Для этого достаточно было оценить совокупные затраты на обеспечение производственного и инновационного процессов и далее сопоставить их с размером основных источников средств.

В этой, кратко описанной ситуации, разработчик и производитель продукции являлись одним лицом. Такой подход к воплощению результатов научных исследований и разработок называют коммерческим, или маркетинговым. В инновационной деятельности есть и другой подход к коммерциализации инноваций, известный как научный. Согласно этой модели, ученые, осуществив разработку наукоемкой продукции, реализуют ее на рынке в качестве объекта интеллектуальной собственности, используя при этом методы научно-технического предпринимательства. В отличие от первой схемы покупатель технологии, а не ее разработчик, берет на себя затраты по производству и маркетингу инновации и несет полную ответственность за коммерческий успех. В случае неудачной или некорректной коммерциализации новой технологии в этом варианте финансово пострадает не только производитель, но и создатель инновации. Будущий лицензиат может оказаться неплатежеспособным, и лицензиар не получит роялти от реализации технологии, на которые он рассчитывает.

В управлении интеллектуальной собственностью в этой связи принято выделять комплекс мер по поиску эффективного партнера для передачи результатов исследований и разработок. В качестве основных этапов предлицензионной деятельности специалисты рекомендуют проанализировать следующую группу факторов о предполагаемом лицензиате [8]:

* возраст и репутация компании;
* доходность и кредитный рейтинг предприятия;
* внутренняя инновационная политика;
* история управления интеллектуальной собственностью;
* опыт реализации новых технологий;
* успешность предыдущих инновационных контрактов.

Этот перечень можно продолжить.

При изучении рынка потенциальных покупателей новой технологии лицензиару следует также особо проанализировать коммерческую сторону вопроса. Для успешной коммерциализации инновации одним из немаловажных факторов может стать оценка финансово-инновационных возможностей предприятия. Прежде чем подписывать лицензионное соглашение, важно убедиться, а сможет ли хозяйствующий субъект эффективно выполнить намеченные планы и обязательства по выплате роялти? Под силу ли предприятию вовлечение новых технологий в хозяйственный оборот? Каков его инновационный потенциал?

Осуществить предварительную оценку типа инновационного потенциала лицензиару целесообразнее совместно с предполагаемым коммерческим партнером. Дальнейший учет финансово-инновационной устойчивости позволит обеим сторонам повысить эффективность вовлечения новой технологии в хозяйственный оборот.

Таким образом, мы сформировали метод оценки инновационного потенциала и описали возможности его применения на практике. Разработанный подход, на наш взгляд, может восполнить некоторые из пробелов в анализе эффективности новых технологий и стать одним из составных элементов методологии инновационного развития предприятий и управления интеллектуальной собственностью.

Литература

1. Популярная экономическая энциклопедия. / Под общ. ред. А. Д. Некипелова. М.: Большая Российская энциклопедия. 2001.
2. О. П. Коробейников, А. А. Трифилова, И. А. Коршунов. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятий. // Менеджмент в России и за рубежом. № 3. 2000.
3. М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика. 1997.
4. В. Л. Быкадоров, П. Д. Алексеев. Финансово-экономическое состояние предприятия: Практическое пособие. М.: ПРИОР. 2001.
5. А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. Методика финансового анализа. М.: ИНФРА-М. 2000.
6. О. П. Коробейников, А. А. Трифилова. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий. // Наука и промышленность России. № 10. 2002.
7. К. В. Щиборщ. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и сервис. 2001.
8. В. Г. Зинов. Управление интеллектуальной собственностью. АНХ, Центр коммерциализации технологий. М.: Монолит. 2002.

1. Эти и другие цифры взяты абсолютно условно с тем, чтобы показать возможности применения разработанного метода на практике. [↑](#footnote-ref-1)
2. Источник: Е. Карасюк. Русские игры на американских горках // Секрет Фирмы. № 1. 2002. [↑](#footnote-ref-2)