

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

М.Е. КАСС

**Формирование стратегии инновационного
развития предприятия на основе управления
нематериальными активами**

Монография

Нижний Новгород
ННГАСУ
2011

ББК 65.050.9(2)2; -2*65.9(2)
К 28

Рецензенты:

Сафронова А.А. – доктор экономических наук, профессор (ГАСИС)
Кузнецов В.П. – доктор экономических наук, профессор (ВГИПУ)

Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами [Текст]: монография / М.Е. Касс; Нижегород. гос. архитектур.- строит. ун-т – Н.Новгород: ННГАСУ, 2011. – 159с.
ISBN 978-5-87941-764-7

Рассмотрены вопросы разработки и внедрения эффективной стратегии инновационного развития промышленного предприятия, предложены методические подходы к управлению инновационной деятельностью предприятия на основе оптимизации структуры нематериальных активов и сформированы основные направления совершенствования управления инновационными процессами промышленного предприятия в современных условиях.

Книга предназначена специалистам в области экономики и менеджмента, профессорско-преподавательскому составу, аспирантам и магистрантам.

ББК65.050.9(2)2; -2*65.9(2)

ISBN 978-5-87941-764-7

© Касс М.Е., 2011
© ННГАСУ, 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	6
1.1. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА.....	6
1.2. ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ И ВНЕДРЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	25
1.3. ПЕРСПЕКТИВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	42
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ.....	59
2.1. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ	59
2.2. МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОГО ОБЪЕМА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В СТРУКТУРЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	70
2.3. МЕХАНИЗМ ВЫБОРА СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ	85
ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	102
3.1. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРАКТИЧЕСКОМУ ПРИМЕНЕНИЮ МЕХАНИЗМА ВЫБОРА СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	102
3.2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ОТ ПРЕДЛОЖЕННЫХ РАЗРАБОТОК.....	118
3.3. МОНИТОРИНГ ПРОЦЕССА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	126
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	141
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	144

ВВЕДЕНИЕ

Переход экономики России на инновационный путь развития предопределяет динамику экономического роста и уровень конкурентоспособности предприятий внутри отраслей и в мировом хозяйстве. Основным фактором экономического роста в современной экономике становятся инновации, эффективное внедрение и использование которых в финансово-хозяйственной деятельности позволяет предприятиям значительно укрепить свое конкурентное положение на рынке благодаря улучшению качества производимой продукции и предоставляемых услуг, повышению уровня технического и технологического развития, а также расширению интеллектуального капитала предприятия.

Предприятия, выбравшие инновационный, или органический путь развития, со временем смогут создать и постоянно развивать уникальные конкурентные преимущества, трудновоспроизводимые конкурентами в силу того, что инновационный процесс – это комплексный и длительный процесс превращения инновационной идеи в товар, который протекает под влиянием многочисленных внешних и внутренних факторов, которые в тот или иной момент времени могут стимулировать или тормозить инновационное развитие предприятий.

В настоящее время доля предприятий, осуществляющих инновации, очень мала, и зачастую процессы создания и внедрения новшеств на предприятиях носят хаотичный и нерегулярный характер. Для получения максимального эффекта от инновационной деятельности, улучшения экономического состояния промышленных предприятий приоритетными задачами должны стать разработка эффективных стратегий инновационного развития и методических подходов к построению моделей влияния объема нематериальных активов (НМА) на инновационные изменения на предприятиях.

Независимо от экономического состояния, занимаемой доли рынка, размеров, организационно-правового статуса предприятия цель стратегии

инновационного развития должна быть направлена на увеличение прибыли за счет оптимизации производства и системы управления нематериальными активами.

Промышленные предприятия, имея значительные инновационные возможности, недостаточно внимания уделяют разработке и использованию нематериальных активов, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках. Состояние управления промышленными предприятиями свидетельствует о существовании значительного разрыва между теоретическими основами инновационного развития промышленного предприятия на базе формирования и использования нематериальных активов и практикой, что обуславливает необходимость разработки мер по преодолению этого разрыва путем разработки стратегии инновационного развития.

Автор работы предпринял попытку сформировать подходы к решению проблемы выбора эффективного инструментария разработки и внедрения стратегии инновационного развития предприятия, оценки экономического воздействия факторов внешней среды на инновационный потенциал, выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами. Решение этих проблем позволит повысить конкурентоспособность предприятий и оперативно определить внутренние возможности их инновационной деятельности.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Инновационное развитие предприятия как один из основных факторов его экономического роста

В начале третьего тысячелетия инновационная направленность становится неотъемлемой характеристикой современной экономики, главным условием становления эффективной модели экономического роста. Переход экономики страны на инновационный путь развития предопределяет динамику экономического роста и уровень конкурентоспособности предприятий внутри отраслей и в мировом хозяйстве. К приоритетным задачам развития экономики промышленных предприятий относят обеспечение устойчивого экономического роста, повышение объема инвестиций для целей развития, формирование эффективной инфраструктуры ведения хозяйства, рост инновационного потенциала, повышение эффективности управления уровнем деловой активности и др.

Безотлагательность перехода экономики России на инновационный путь развития требует активизации инновационной деятельности, повышения инновативности предприятий, а именно: их способности четко и адекватно реагировать на изменения на рынке путем выпуска новой или усовершенствования существующей продукции, внедрения новых технологий производства и сбыта, усовершенствования системы внутрифирменного управления и использования новейших маркетинговых стратегий. Инновационная деятельность рассматривается как важнейший источник развития, позволяющий повышать конкурентоспособность экономики, а инновации являются своеобразным индикатором деловой активности, определяя быстро развивающиеся перспективные сектора при условии благоприятного инновационного и инвестиционного климата.

Инновационная активность предприятий в России невелика. Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, а именно, разрабатывавших и внедрявших новые либо усовершенствованные технологии, в общем числе предприятий, на 2009 год составил 9,4% [35].

Главным источником финансирования инноваций в организациях остаются собственные средства организации. Так, в структуре затрат на инновации в 2009 году собственные средства организации составили 74%, а на долю средств федерального бюджета пришлось лишь 3,3% среди прочих источников финансирования. Данная ситуация объясняется рядом причин, среди которых можно выделить нехватку бюджетных средств, нецелевое использование некоторых внебюджетных фондов, несовершенство кредитной системы [49].

Согласно данным Федеральной службы государственной статистики РФ, доля расходов федерального бюджета на фундаментальные и прикладные научные исследования составила в 2009 году 2,27% от объема совокупных расходов федерального бюджета или 0,56% ВВП [99].

Низкий уровень инновационной активности в большой степени затронул и процессы технологического обмена. В приобретении новых технологий участвует менее тысячи промышленных предприятий, в передаче – несколько десятков. Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг промышленными предприятиями составил в 2009 году 4,6% [100]. О низкой результативности инновационной деятельности в промышленности свидетельствуют и невысокие показатели экспорта инновационной продукции. В целом объем мирового рынка наукоемкой продукции оценивается в 2,5-3,0 трлн. долл. в год. В российском экспорте промышленной продукции в страны ОЭСР доля товаров с высокой добавленной стоимостью не превышает 1%, в то время как в Ирландии удельный вес высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта товаров составляет 28,9%, Великобритании – 26,5%, США – 26,1%, Швейцарии – 20,4%, Японии – 20% и Финляндии – 17,6% [130]. Данные показатели,

характеризующие реальные достижения в сфере высоких технологий, свидетельствуют о значительном отставании России от развитых стран, а также показывает сырьевую ориентацию отечественной экономики и низкую конкурентоспособность российских предприятий на международном рынке наукоемкой продукции.

Эффективность реального сектора экономики определяется на 49% внедрением результатов научно-технических исследований и разработок, на 27% рабочей силой и на 24% капиталом. На долю новых или усовершенствованных технологий, продукции, оборудования, содержащих новые научные решения в ведущих странах мира приходится от 70 до 85% прироста валового внутреннего продукта [54]. Оценка на промышленных предприятиях России разработок и изобретений, имеющих инновационную перспективу, в определенной степени носит интегрирующий характер (табл. 1).

Таблица 1

Оценка влияния научной базы технических разработок и изобретений на инновационное развитие предприятия

<i>Отрасль промышленности</i>	<i>Оценка влияния научно-технических разработок на инновационное развитие</i>	<i>Нормативное значение показателя</i>
Черная и цветная металлургия	2,75	> 3,0
Электроэнергетика	2,85	> 3,0
Химическая и нефтехимическая промышленность	2,57	> 3,5
Машиностроение	3,52	> 3,5

Данные приведены на основе расчета средней арифметической взвешенной:

$$x_{cp} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \times x_i}{\sum_{i=1}^n w_i}, \quad (1)$$

где x_i – влияние научно-технических разработок на инновационное развитие на i -е предприятия отрасли (в баллах); w_i – частота повторения

баллов; $\sum_{i=1}^n w_i$ – сумма частот (количество предприятий в отрасли).

В известной мере эта оценка определяет степень инновационных возможностей промышленных предприятий для начала инновационного процесса.

Инновации сегодня являются ключевым фактором технологического прорыва и конкурентоспособности экономики. Рассмотрим понятийный аппарат, определяющий сущность данного явления.

Анализ термина «инновация» показывает, что различные авторы вкладывают в него разный смысл (табл. 2).

Таблица 2

Персонализация трактовок категории «инновация» [5, 37, 87]

Автор	Определение «инновации»
Б. Твисс	Процесс, в котором изобретение или новая идея приобретает экономическое содержание
Ф. Никсон	Совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования
Б. Санто	Общественно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий, технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход
Й. Шумпетер	Новая научно-организационная комбинация производственных факторов, мотивированная предпринимательским духом
Д.В. Соколов, А.Б. Титов, М.М. Шабанова	Итоговый результат создания и освоения (внедрения) принципиально нового или модифицированного средства (новшества), удовлетворяющий конкретные общественные потребности и обуславливающий ряд эффектов (экономический, научно-технический, социальный, экологический)
Ю.П. Морозов	Прибыльное использование новаций в виде новых технологий, видов продукции, организационно-

	технологических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера
А. И. Пригожий	Сводится к развитию технологии, техники, управления на стадиях их зарождения, освоения, диффузии на других объектах
П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели	Использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленных на совершенствование процесса деятельности или его результатов

Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требуют их классификации. В табл. 3 представлены классификационные группы инноваций, позволяющие определять направления инновационного процесса, требующие корректировки или поддержки, а также выявлять неоднородность инноваций и подбирать методы управления каждой из них, адекватные особенностям каждого инновационного процесса.

Таблица 3

Классификационные признаки инноваций [11]

Классификационный признак	Классификационные группировки инноваций
Область применения	управленческие, организационные, социальные, промышленные и т. д.
Этапы НТП, результатом которых стали инновации	научные, технические, технологические, конструкторские, производственные, информационные
Степень радикальности	базисные, системные, прирастающие, псевдоинновации
Темпы осуществления инноваций	быстрые, замедленные, затухающие, нарастающие, равномерные, скачкообразные
Масштабы инноваций	трансконтинентальные, транснациональные, региональные, крупные, средние, мелкие
Результативность инноваций	высокая, низкая, стабильная
Эффективность инноваций	экономическая, социальная, экологическая, интегральная
Причины возникновения	стратегические и реактивные (адаптивные)
Характер связи с научным знанием	восходящие и нисходящие

Исходя из вышеперечисленного, можно сформулировать определение инновации следующим образом: *инновация* – это реализация новшества в любой сфере общественного развития с целью создания новой ценности, воспринимаемой потребителем, приобретения конкурентного преимущества ее создателем, обеспечения положительных технико-экономического, социального, экологического эффектов и стимулирования непрерывного научно-технического прогресса.

Передовая зарубежная и отечественная практика доказала, что в настоящее время основополагающими факторами развития любой хозяйственной системы являются инновационные, в числе которых – новая техника, системные технологии нового типа, новая организация труда и производства, новая мотивационная система.

Содержание инновационного фактора экономического роста можно систематизировать с выделением личностного, материально-технологического, информационного элементов. Личностная составляющая представляет собой повышение качества рабочей силы, а именно, - повышение уровня культуры, квалификации работников; улучшение состояния их здоровья; применение более совершенных технологий управления людьми, направленных на раскрытие их творческого потенциала. Материально-техническая составляющая представляет собой повышение качества основного капитала, используемых материалов; совершенствование технологии производства, организации сбыта и т.д. Информационную составляющую можно определить как создание «электронной системы», пронизывающей производственные процессы, бизнес-процессы [33].

По критерию преимущественно используемых факторов развития хозяйствующим субъектом в экономической науке выделяется два типа экономического роста – экстенсивный и интенсивный [107]. Первый тип развития предопределяет увеличение доходов и чистой прибыли за счет управления количественными факторами-ресурсами, например, в результате

сокращения штата сотрудников или, напротив, осуществления приобретений и слияний, наращивания производственных мощностей, увеличения затрат на маркетинг и рекламу. Интенсивный тип развития обуславливает экономический рост за счет использования качественных факторов, воплощающих новейшие достижения науки, что является главным источником повышения уровня и качества жизни населения.

Новое качество экономического роста характеризуется, по меньшей мере, тремя условиями:

- интенсивным ростом, сопровождающимся повышением эффективности производства за счет нововведений;
- особой структурой прирастающего продукта, состоящего из новых товаров, обуславливающих потребность человека;
- установлением границ, за пределами которых дальнейшее вовлечение инноваций на данном этапе в производство становится убыточным.

Исходя из сущности экономического развития, процесс инновационных изменений циклически повторяется при появлении технологических, продуктовых, управленческих инноваций и носит упреждающий характер. В связи с этим концепция экономического роста предусматривает включение согласованного по времени и сбалансированного по ресурсам взаимодействия инновационных циклов с экономическими изменениями. Каждый этап экономического роста имеет свои ограничения по величине активов, акционерного капитала, численности работающих, финансового потенциала, технологических и информационных возможностей. По мере достижения указанных предельных величин проявляется действие закона понижающейся эффективности производительности факторов производства, что может служить индикатором для начала очередного этапа экономического роста предприятия [71].

На промышленных предприятиях воздействие инновационного фактора на экономический рост проявляется в следующем:

- усилением интенсивных факторов развития производства, которые

способствуют широкому внедрению научно-технического прогресса во всех сферах экономической деятельности;

- определяющей ролью науки в повышении эффективности разработки и внедрения новой техники;

- необходимостью существенного сокращения сроков создания, освоения новой техники, повышением технического уровня производства;

- спецификой процесса научно-технического производства, выражающейся в неопределенности результатов, многовариантности исследований, наличии риска и возможности получения отрицательных результатов;

- увеличением затрат и ухудшением экономических показателей предприятий при освоении новой продукции;

- быстрым моральным старением техники и технологий;

- объективной необходимостью ускоренного внедрения новой техники и технологий и т.д [16].

Промышленному предприятию для экономического роста с использованием инновационного фактора необходимо менять свою внутреннюю структуру по следующим признакам:

- ведущую роль в такой организации играют работники интеллектуальной сферы. От них не в меньшей мере, чем от владельцев, зависит ее успех, они обладают гораздо большей свободой, чем традиционный наемный персонал;

- производственная деятельность предприятий перестает быть совокупностью отдельных операций, в полной мере превращаясь в комплексный процесс. В результате решающие позиции начинают занимать специалисты, обладающие наиболее полной и адекватной информацией;

- важнейшим элементом, соединяющим все службы предприятия, становится не простая материальная зависимость сотрудников, а специфическая организационная общность персонала [66].

Таким образом, качественный экономический рост промышленных предприятий выражается в построении более гибкой организационной структуры с проблемно-целевой ориентацией, внедрении новых технологий и методов управления персоналом, применении качественно новых и более эффективных технических средств производства.

Важнейшим условием перевода предприятия на инновационный путь развития становится перевооружение производства, поскольку физически и морально устаревшее оборудование не позволяет освоить производство принципиально новой продукции. Такая постановка вопроса наиболее остро относится к российской переходной экономике.

Степень износа основных фондов отечественной промышленности в 1990 году составила 37,6%, в 2000 году - 39,3%, а в 2009 году данный показатель уже достиг 45,3%, причем в некоторых отраслях данный показатель еще выше. Так, в отрасли производства и распределения электроэнергии, газа и воды данный показатель в 2009 году составил 50,7%, в сфере здравоохранения – 51,4%, в сфере транспорта и связи – 54,8%.

Коэффициент обновления в промышленности в целом снизился с 6,3% в 1990 г. до 4,1% в 2009 году, а коэффициент выбытия – с 2,4% до 1% соответственно. Развитие ситуации в данном направлении негативно сказывается на эффективности производственной деятельности и инновационной активности организации [97].

В то время как объем инвестиций в основной капитал обрабатывающих отраслей составил 14,5% общего объема инвестиций по всем отраслям в 2009 году, доля инвестиций в производство машин и оборудования совсем ничтожна – 0,7%, значительно уступает по уровню инвестиций металлургической отрасли (3,1%) и производству пищевых продуктов (2,0%) (табл. 4).

Причины кризиса предприятий машиностроительной отрасли во многом схожи с причинами кризиса предприятий других отраслей российской промышленности, а именно:

Инвестиции в основной капитал по видам экономической
деятельности [88]

Виды экономической деятельности	В % к итогу 2009 год
<i>обрабатывающие производства</i>	14,5
из них:	
текстильное и швейное производство	1,1
обработка древесины и производство изделий из дерева	0,4
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	2,0
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	0,4
производство кокса и нефтепродуктов	2,1
химическое производство	1,4
производство резиновых и пластмассовых изделий	0,4
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,4
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	3,1
производство машин и оборудования	0,7
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,4
производство транспортных средств и оборудования	1,1

- построение промышленности по отраслевому принципу с высоким уровнем специализации и низким уровнем межотраслевого и внутриотраслевого обмена;

- разрушение единого экономического пространства СССР и стран СЭВ;
- зависимость российской экономики от сырьевых цен и импорта капитала;
- искусственное сдерживание инфляции в условиях плановой экономики;
- формирование менталитета руководителей промышленных предприятий в период социалистической административно-плановой экономики [72].

Кроме того, кризис машиностроительных предприятий еще более усугубился в силу специфических особенностей, которыми обладает данная отрасль:

- относительно низкий уровень рентабельности (в среднем по отрасли редко превышает 25 %), фондоотдачи;
- высокий уровень накладных расходов, энергоемкости и металлоемкости;

- длительный производственный цикл и, как следствие, длительный период возвратности инвестиций;
- высокий уровень специализации, милитаризации с незначительным удельным весом производства товаров народного потребления;
- потребность в дорогостоящем высокотехнологичном оборудовании, высококвалифицированных инженерно-технических кадрах и кадрах рабочих специальностей [111].

До настоящего времени последствия кризиса еще не ликвидированы, что отрицательным образом влияет на инновационное развитие в обрабатывающих отраслях промышленности и на машиностроительных предприятиях в частности.

Так, если в конце 80-х годов удельный вес промышленных предприятий, ведущих разработку и внедрение новшеств в СССР составлял 66%, то к 2009 г. он снизился до 9,4% (в развитых странах эта доля превышает 70%). Удельный вес продукции машиностроения в общем объеме российского экспорта снизился в этот период с 17,5% до 8% [35]. При этом в структуре машиностроительного комплекса доля наукоемкой продукции, выпускаемой с использованием преимущественно технологий пятого технологического уклада, сократилась более чем в два раза, произошло фактически полное ее вытеснение с внутреннего рынка импортными аналогами продукции.

Таким образом, существует острая необходимость модернизации отечественных предприятий машиностроительной отрасли, поиска инновационных решений, обмена опытом с ведущими зарубежными предприятиями, поскольку машиностроение является базовой отраслью, от уровня развития которой существенным образом зависят эффективность структурных преобразований в экономике страны и устойчивость качественного экономического роста.

Основными факторами, сдерживающими инновационную деятельность, по мнению руководителей промышленных предприятий обрабатывающих отраслей, выступают такие, как недостаток собственных финансовых средств, высокая

конкуренция, отсутствие и изношенность оборудования, недостаток рынков сбыта и длительный период окупаемости нововведений. Вместе с тем, наличие этих факторов является одновременно и мотивацией для инновационного развития, модернизации производственного и технологического аппарата предприятий [22].

Таким образом, основные факторы-стимулы инноваций и цели, которые преследуют предприятия, осуществляющие инновационную деятельность, можно соединить в единую систему (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь предпосылок и целей инновационной деятельности

Предприятия, ставящие целью повышение конкурентоспособности и экспансию, действуют в более жесткой конкурентной среде. Недостаток собственных средств и низкая инвестиционная привлекательность в глазах инвесторов побуждают предприятия пересматривать свои организационные и производственные процессы с целью снижения энергозатрат и трудозатрат, себестоимости выпускаемой продукции, увеличения прибыли на одну акцию акционерного капитала и удержания своих позиций на рынке.

Таким образом, анализ тенденций и факторов экономического роста промышленных предприятий свидетельствует о том, что инновации стали «ключевой движущей силой более продуктивного экономического роста» [127].

Следовательно, под качественным экономическим ростом можно понимать повышение эффективности производственных факторов и увеличение объемов производства за счет инноваций.

Исходя из этого, предоставляется возможным объединить качественный экономический рост и инновационный фактор, имея в виду, что экономический рост может происходить за счет традиционных (экстенсивных) факторов, а рост инноваций и их удельного веса может наблюдаться даже во время спада экономики. Вклад инновационного фактора, по расчетам Э. Денисона, в экономический рост развитых стран составляет около $2/3$ [117].

Следовательно, если количественно соотнести вклад различных факторов в экономический рост (табл. 5), то очевиден вывод, что повышение роли инноваций является наиболее важным фактором, обеспечивающим рост реального продукта и дохода.

Увеличение прибыли происходит на базе нововведений, повышения уровня образования и профессиональной подготовки работающих. Технический прогресс, выражающийся в использовании новых, технически более эффективных способов производства, определяет около 38 % прироста реального дохода. На практике инновации и капиталовложения (в сумме 52%) тесно взаимосвязаны. Поэтому инвестиции в новую технику существенно повышают вклад инноваций в экономический рост. По мере исчерпания

природных ресурсов роль нововведений непрерывно возрастает и их широкое использование, наряду с новым менеджментом, резко повышает эффективность экономики [29].

Таблица 5

Факторы экономического роста

Фактор роста	Вес фактора, %
1. Увеличение трудозатрат	32
2. Увеличение прибыли за счет:	
Нововведений (инноваций)	34
Капитала	12
Образования и профподготовки	9
Экономии, обусловленной масштабами производства	7
Улучшения распределения ресурсов	6
ИТОГО:	100

Так, анализ результатов финансовой деятельности 399 компаний, проведенный агентством PricewaterhouseCoopers, позволил выявить существенное расхождение роста у наиболее и наименее инновационных компаний. У компаний-адептов инновации совокупная доходность для акционеров капитала значительно превышала среднюю величину по отрасли. Кроме этого, у данных компаний свыше 75% оборота приходилось на товары и услуги, внедренные за последние пять лет [98].

В настоящее время все большее число российских инновационно-активных предприятий признает важность инноваций и отводит им главенствующую роль в обеспечении конкурентоспособности организации, ее успеха и развития. Так, 44,7% инновационно-активных предприятий выявили высокую степень воздействия инновационной деятельности на расширение ассортимента продукции и видов услуг, а также 35,5% инновационно-активных предприятий – на улучшение качества продукции и предоставляемых услуг [88].

Следовательно, организация инновационной деятельности как непрерывного процесса позволит предприятию достигнуть уровня инновационной готовности для качественного и своевременного достижения

стратегических целей. Исходя из этого, инновационное развитие можно рассматривать как совокупность целенаправленных и взаимосвязанных упреждающих мероприятий, обеспечивающих достижение заданного экономического роста для осуществления целей развития предприятия. Оно более успешно, когда охватывает не одну узкую область, а включает в себя также сферы, влияющие на общий результат (управление, маркетинг, обучение персонала, финансы, продажи и т.д.) [14].

Задача предприятия – реформировать способ производства посредством использования новых технологических возможностей для производства принципиально новых товаров или производства старых товаров новыми методами благодаря открытию нового источника сырья или нового рынка готовой продукции.

Таким образом, инновационное развитие можно определить как экономический процесс, приводящий к созданию лучших по своим свойствам товаров (продукции, услуг) и технологий путем практического использования нововведений (рис. 2).

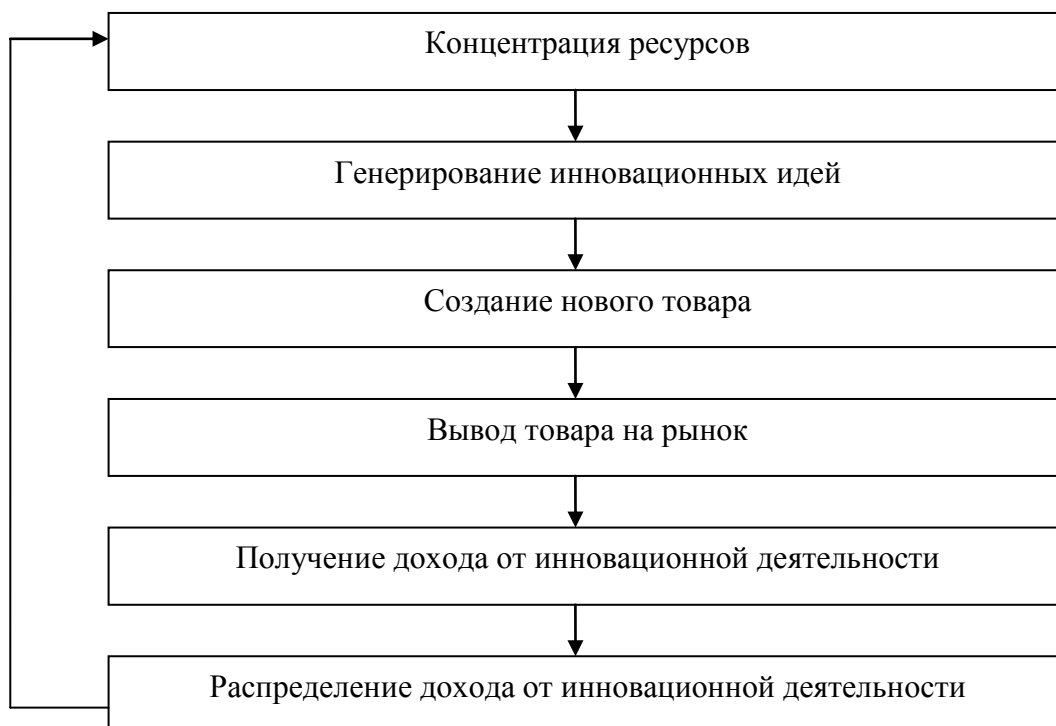


Рис. 2. Алгоритм процесса инновационного развития

Учитывая факторы, влияющие на формирование инновации, выделяют три основных вида инновационного развития промышленного предприятия:

1) продуктивное – процесс обновления сбытового потенциала предприятия, обеспечивающий увеличение объема получаемой прибыли, расширение доли на рынке, сохранение клиентуры, укрепление независимого положения, повышение престижа, создание новых рабочих мест и т. д.;

2) технологическое – процесс обновления производственного потенциала предприятия, направленный на повышение производительности труда и экономию ресурсов, что дает возможность увеличить объем прибыли фирмы, усовершенствовать технику безопасности, провести мероприятия по защите окружающей среды, эффективно использовать внутрифирменные информационные системы;

3) социальное – процесс планомерного улучшения социальной сферы. Реализация инновационного развития такого рода расширяет возможности на рынке рабочей силы, мобилизует персонал, укрепляет доверие к социальным обязательствам.

На основе способа организации инновационного процесса на предприятии, который видоизменялся в процессе развития рыночного механизма (табл. б), можно выделить следующие три модели инновационного развития.

1. Инновационное развитие на основе внутренней организации, когда инновация создается и осваивается внутри предприятия его специализированными подразделениями на базе планирования и мониторинга их взаимодействия по инновационному проекту.

2. Инновационное развитие на основе внешней организации при помощи контрактов, когда заказ на создание и (или) освоение инновации размещается между сторонними организациями.

3. Инновационное развитие на основе внешней организации при помощи венчуров, когда предприятие для реализации инновационного проекта учреждает дочерние венчурные фирмы, привлекающие дополнительные

сторонние средства.

Наиболее часто используемой в современных российских условиях является вторая модель инновационного развития, при которой предприятие размещает заказ на разработку новшеств, а осваивает их собственными силами [31].

Таблица 6

Генезис инновационного механизма в РФ [47]

Элемент	Старый	Новый (перспективный)	Реальный (промежуточный)
Идея	Система государственного планирования	Бизнес-план	Заказ/бизнес-план
Цели	Перспективные	Перспективные	Краткосрочные
Интерес	Государственный	Частный сектор	Ведомственный
Потребность	Вал	Спрос	Внутренняя
Механизм принятия решения	Администрирование	Оптимальный выбор	Управленческий
Ресурсы	Государственные	Кредиты	Собственные ресурсы
Реализация	Централизованная система распределения	Рыночная инфраструктура	Самореализация

Исследование механизмов управления инновационными факторами экономического роста позволяет сделать следующие выводы:

- превращение имеющегося научно-технического и инновационного задела в фактор экономического роста возможно только на основе объединения усилий всех субъектов предприятия;
- наращивание потенциала экономического роста и конкурентных преимуществ предприятия на основе инновационных технологий возможно с использованием стратегий инновационного развития;
- выбор стратегий инновационного развития должен определяться на основе критерия скорости возможной потери рынков из-за отсутствия инновационных технологий.

На основе принятых условий и принципов инновационного развития представляется возможным сформулировать следующие концептуальные положения управления инновационным развитием как фактором экономического роста предприятия.

1. Инновационное развитие предприятия должно создать экономический рост, обеспечивающий выполнение генеральной цели предприятия – создание конкурентоспособного предприятия.

2. В процессе инновационного развития предприятия должно обеспечиваться сохранение устойчивости предприятия.

Под устойчивостью предприятия понимается сохранение им своей относительной целостности, структурированности и доходности в условиях изменений внутренней и внешней среды, а также при кризисных явлениях [112]. Механизм реализации данного положения предусматривает наличие определенных запасов ресурсов, выявление и эффективное использование резервов, учет рисков во всех сферах деятельности предприятия, адаптацию к изменениям. Экономическая устойчивость предприятия включает устойчивость производственных, технологических и инновационных процессов, а также маркетинговой, финансовой и экономической деятельности.

Концепция экономической устойчивости предусматривает учет поведения всех перечисленных составляющих деятельности в условиях инновационного развития предприятия при определении индекса устойчивости ($I_{уст}$) и отражения этого поведения в показателях результативности:

$$I_{уст} = F (\Delta A, \Delta K_{соб}, \Delta T_{об}, \Delta P, \Delta r), \quad (2)$$

где F – функция, ΔA – индекс изменения величины нематериальных активов, $\Delta K_{соб}$ – индекс изменения величины собственного капитала, $\Delta T_{об}$ – индекс изменения товарооборота, ΔP – индекс изменения чистой прибыли, Δr – индекс изменения доходности предприятия.

3. Экономический рост представляет собой целенаправленный, плановый, управляемый процесс преобразований организационных составляющих

деятельности предприятия в соответствии с установленными текущими и стратегическими инновационными целями.

Таким образом, можно выделить особенности инновационного развития и сделать некоторые методологические обобщения.

1. Инновационное развитие – это сложный и длительный процесс инновационных преобразований на предприятии, включающий набор целей, планируемых мероприятий, систему мотивации и способы финансирования. В связи с этим инновационное развитие должно быть упреждающим.

2. Необходимо наличие стратегии инновационного развития предприятия, что позволит обеспечить выполнение принципа целенаправленности инновационного развития. Осуществление данного условия объективно снижает объем потребляемых ресурсов (финансовых, трудовых, материально-технических).

3. Формирование стратегии инновационного развития требует комплексного подхода, так как в противном случае затрудняется выполнение принципа своевременности реализации стратегических целей развития.

4. В период инновационного развития необходимы серьезные инвестиционные вложения в будущее предприятия, однако это ограничивает возможности текущего экономического роста (из-за уменьшения оборотного капитала) и приводит к снижению доходности (рентабельности) за счет роста долговых обязательств предприятия в этот период. В связи с этим возникает потребность в реализации принципа сбалансированности текущей деятельности и стратегического инновационного развития. В противном случае возможна кризисная ситуация или банкротство.

5. Жизненный цикл предприятия обуславливает возникновение инновационных циклов обновления производственных систем. Это обстоятельство вызывает объективную необходимость прогнозирования циклов инновационного развития.

6. Инновационное развитие требует активного использования и развития теоретических подходов и научных методов управления.

7. Высокий уровень неопределенности получения планируемых результатов в период инновационного развития требует создания специальной системы мотивации деятельности персонала в процессе инновационных изменений.

1.2. Проблемы разработки и внедрения эффективной стратегии инновационного развития предприятия

В условиях распространения процессов глобализации положение страны в мировом сообществе все в большей степени определяется ее конкурентоспособностью, которая свидетельствует о степени развития общества, об уровне жизни ее населения. При этом в современной системе экономических отношений ключевое место среди факторов, обеспечивающих конкурентоспособный экономический рост, принадлежит качеству и интенсивности инновационной деятельности. Широкое внедрение новшеств, непрерывное создание новых комбинаций факторов производства стали нормой современной экономической жизни.

В Российской Федерации проблемам разработки и внедрения эффективной стратегии инновационного развития промышленных предприятий уделяется значительное внимание, как на уровне Правительства Российской Федерации, так и на региональном уровне. Целью инновационной политики Российской Федерации является увеличение ВВП за счет освоения и развития инновационных технологий и методов управления предприятиями, что возможно достигнуть только в том случае, если стратегия инновационного развития станет неотъемлемой частью общей политики предприятий [110]. Переход России от этапа создания рыночной экономики к ее инновационному развитию предполагает поиск направлений активного использования накопленного инновационного потенциала и определение возможностей, путей и форм его аккумуляции и совершенствования.

Инновационная деятельность предприятий может не принести ожидаемого результата, несмотря на высокий уровень инвестиций. Данная

ситуация складывается потому, что все усилия предприятий имеют узко направленное действие, в то время как необходимо формирование (в рамках всего предприятия) целостного механизма, основанного на применении комплексного и системного подходов к управлению инновационным развитием. Комплексный подход подразумевает исследование широкого спектра социальных, технических, экономических, организационных, политических, экологических аспектов, их взаимосвязи и влияния на успешность реализации инновационной идеи.

Суть применения системного подхода заключается в том, что предприятие рассматривается как социально-экономическая система, состоящая из взаимосвязанных компонентов, находящихся в определенной упорядоченности, и, следовательно, преобразование одного элемента неизбежно влечет за собой изменение состояния других элементов и всей структуры системы в целом [13]. Поэтому стратегию развития системы следует формировать на основе оптимизации ее структуры, целей, свойств посредством максимизации эффективности взаимодействия ее компонентов.

Первым шагом на пути реализации стратегии инновационного развития предприятия должны быть мероприятия, направленные на преобразование корпоративных ценностей, разделяемых всеми сотрудниками предприятия, организационных связей между отделами и подразделениями. Выполнение данных мероприятий обеспечит условия для активизации процессов создания и совершенствования новых продуктов и средств их производства, позволит предприятию войти в стадию устойчивого качественного роста и быстрее адаптироваться к изменениям рыночной среды. Приоритетность инновационных изменений на предприятии как неотъемлемых элементов инновационного процесса представлена на рис. 3.

Инновационная деятельность предприятия характеризуется достаточной широтой и разнообразием объектов, сопровождается становлением новых комбинаций факторов развития, которые выходят за рамки традиционного

обновления процесса производства и связаны с трансформацией производства, рынка, человеческого потенциала:

– в процессе инновационной деятельности происходит формирование человеческого капитала как особого фактора экономического развития;

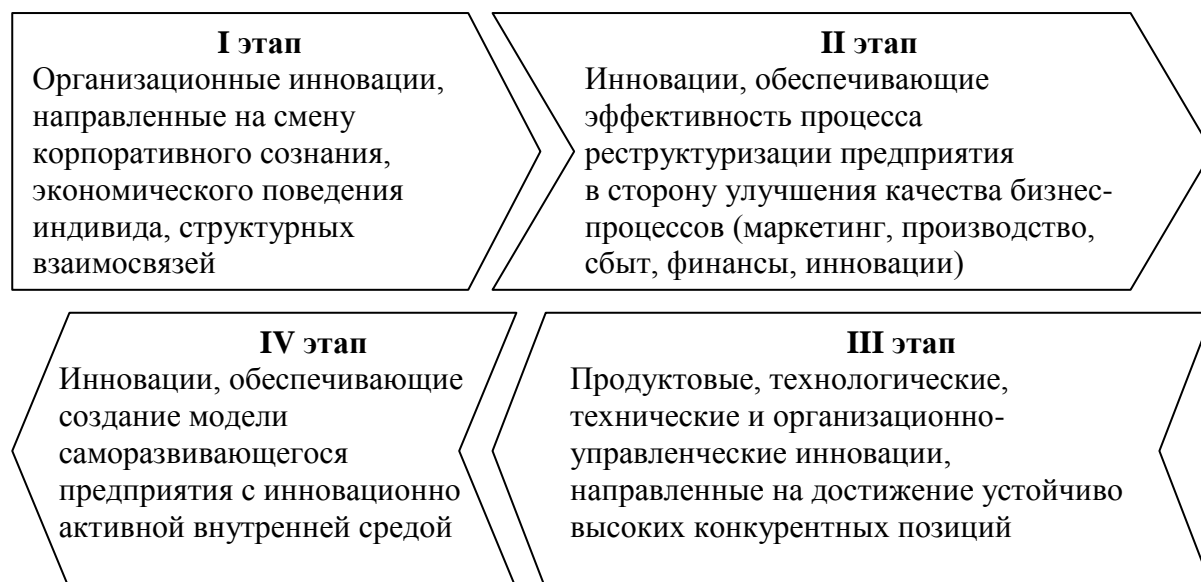


Рис. 3. Инновационные приоритеты на различных этапах реализации стратегии развития предприятия

– в ходе реализации инноваций происходит изменение непосредственно объекта управления: меняется спецификация продукта, предметов и орудий труда, технологии в широком понимании, используются новые виды сырья, появляются новые рынки сбыта;

– управление инновационной деятельностью предприятия характеризуется высокой нестабильностью и изменчивостью всех элементов системы управления, а также высоким риском. Кроме того, внедрение нововведений всегда сопровождается преодолением сопротивления;

– управление инновациями нередко мотивируется внеэкономическими стимулами: достаточно часто инновационные проекты имеют имиджевую или социальную направленность;

– при управлении инновациями наряду с организационно-техническими вопросами возникает необходимость решения вопросов координации деятельности, а также коммерциализации и управления создаваемой

интеллектуальной собственностью и обеспечения коммерческой безопасности предприятия;

– нередко инновационная деятельность трактуется как традиционное управление НИОКР, однако НИОКР завершается созданием опытного образца или комплекта технической документации (проекта), а основная проблема инновационной деятельности – коммерциализация и промышленное освоение новшеств, т.е. при управлении инновациями происходит расширение охватываемых стадий жизненного цикла товаров и технологий от момента их возникновения до стадий роста и начала зрелости [118].

Правильный выбор стратегии позволит повысить внутренние возможности инновационной деятельности, обнаружить скрытые резервы развития организации в целях повышения эффективности ее коммерческой деятельности.

Способность к реализации стратегии инновационного развития и практическому использованию инноваций становится необходимым условием достижения качественного экономического роста, научно-технического прогресса и высокой конкурентоспособности предприятия.

Зарубежные исследования показывают, что при эффективном управлении инновационной деятельностью предприятий в отдельных отраслях хозяйствования достигается повышение производительности на одного работающего на 12-20%, сокращается инвестиционный цикл реализации проекта на 13-15%, а весь цикл реализации проекта на 7-9% [129]. В среднем увеличение числа новых продуктов и услуг на 10% приводит к повышению темпов роста валовой прибыли на 2,5% [98].

В российских условиях существуют определенные научно-технические заделы, резервы совершенствования технологии производства, внедрения новой техники, использования современных методов менеджмента для повышения производительности труда, эффективности управления инновационной деятельностью. В целом за счет разработки стратегии инновационного развития эффективность работы предприятия без больших вложений дополнительных

средств может увеличиться за первый год работы в новых условиях на 30-60% лишь за счет активизации внутренних возможностей и серьезного учета внешней среды [4].

Стратегия инновационного развития предприятия – это стратегия, в которой первоначально происходит вложение в НИОКР как в неосязаемые активы. Разработка таких стратегий эффективна только в том случае, если они предусматривают разработку инновационного цикла, когда продукт или технология будут представлены в форме экспериментального образца, апробированы в экспериментальных условиях, оформлены права на интеллектуальную собственность. Специфика вложения в НИОКР – высокий уровень риска (угроза их потери). Вероятность успеха воплощения новой стратегии достигает только 8,7% [3].

Стратегию инновационного развития предприятия можно определить как систему управленческих, организационных и инновационных решений, направленных на реализацию стоящих перед ним задач. Следовательно, она предполагает формирование и формализацию пакета мероприятий, позволяющих структуре в перспективе изменить свое положение, что фактически означает разработку тактических задач, обеспечивающих стратегические цели. Стратегия инновационного развития – обобщающая модель действий, необходимых для достижения поставленных целей предприятия на основе выбранных критериев (показателей).

Разработка стратегии инновационного развития состоит из следующих этапов:

- моделирование ситуации (выявление проблемы);
- выявление необходимых изменений (формулировка цели);
- использование различных способов воздействия (внедрение и реализация стратегии);
- внесение корректив в стратегию (управление изменениями) [9].

Рассмотрим элементы стратегии инновационного развития (рис. 4):

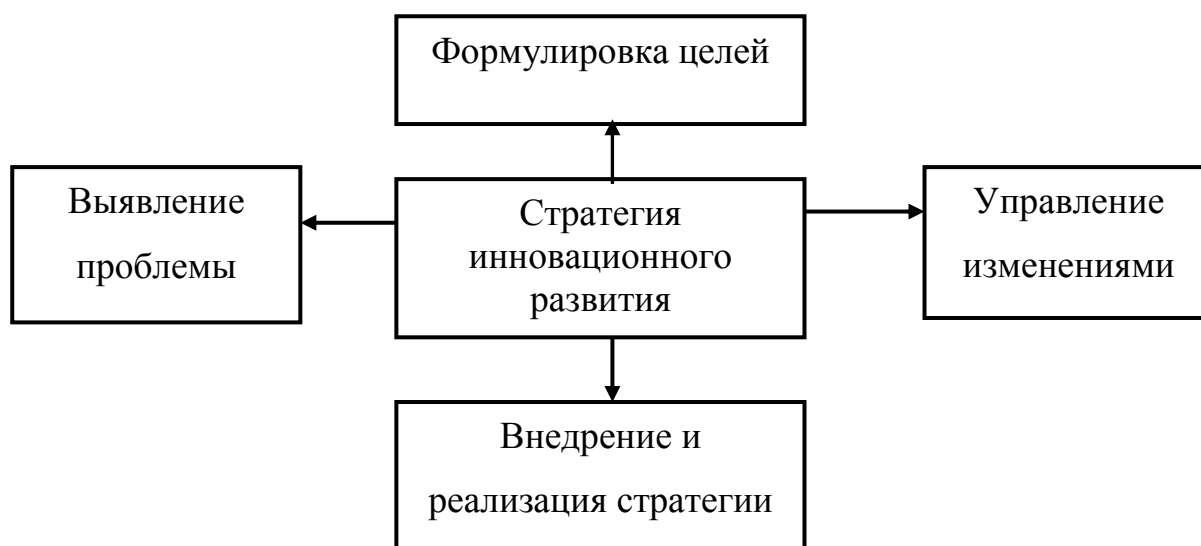


Рис. 4. Элементы стратегии инновационного развития

1. Умение смоделировать ситуацию (выявить проблемы) позволяет руководителю установить долгосрочные направления инновационного развития предприятия и указывает на намерение занять определенные позиции на рынке.

2. Способность выявить необходимые изменения (сформулировать цели) заключается в преобразовании заявления руководителя о направлениях инновационного развития предприятия в конкретные цели работы.

Идеальным является тот случай, когда установленные руководителем задачи включают как кратко-, так и долгосрочные цели инновационного развития. Краткосрочные цели определяют конкретные усовершенствования и результаты, которые предприятие намерено получить в ближайшее время. Долгосрочные цели показывают, что необходимо делать сейчас, чтобы предприятие заняло такое положение, которое позволит ему эффективно работать в течение длительного времени.

Стратегия инновационного развития направлена на достижение результатов по двум направлениям деятельности предприятия: инновационному и финансовому. Достижение приемлемых финансовых результатов – это насущная необходимость сохранения устойчивого функционирования, в противном случае предприятие не выживет в условиях риска; достижение приемлемых стратегических результатов важно для

поддержания и улучшения долгосрочной рыночной позиции и конкурентоспособности предприятия.

3. Умение использовать различные способы воздействия состоит в том, чтобы определить методы получения необходимых результатов в течение заданного временного интервала. Задача руководителя состоит в достижении соответствия между тем, что делается, и тем, что необходимо выполнить для эффективного инновационного развития, а также поддержании равновесия между целями и возможностями организации в изменяющихся рыночных условиях. Чем выше степень соответствия и сбалансированности, тем успешнее реализуется стратегия.

Реализация стратегии инновационного развития требует наибольших затрат времени. Действия, необходимые для ее реализации, вытекают из оценки ресурсов, необходимых для обеспечения эффективного инновационного развития.

4. Необходимость вносить коррективы в стратегию инновационного развития (управление изменениями) обусловлена тем, что внешняя среда, в которой действует предприятие, постоянно меняется под воздействием различных событий, среди которых можно отметить и важное открытие в области технологии, и успешный вывод конкурентом на рынок нового товара, и новую государственную политику, и расширение интересов покупателей в той или иной области. В связи с этим невозможно предусмотреть все стратегические действия заранее и следовать по намеченной схеме, поскольку появление новых обстоятельств вызывает необходимость проведения корректирующих действий. Могут потребоваться изменения долгосрочных направлений развития, сужение или расширение видения будущего развития предприятия. Цели деятельности могут быть завышены или занижены в зависимости от накопленного опыта и будущих перспектив. Таким образом, можно сделать вывод, что стратегию компании можно рассматривать как комбинацию из намеченных целенаправленных действий и незапланированных быстрых решений как реакции на непредвиденное развитие событий (рис. 5).

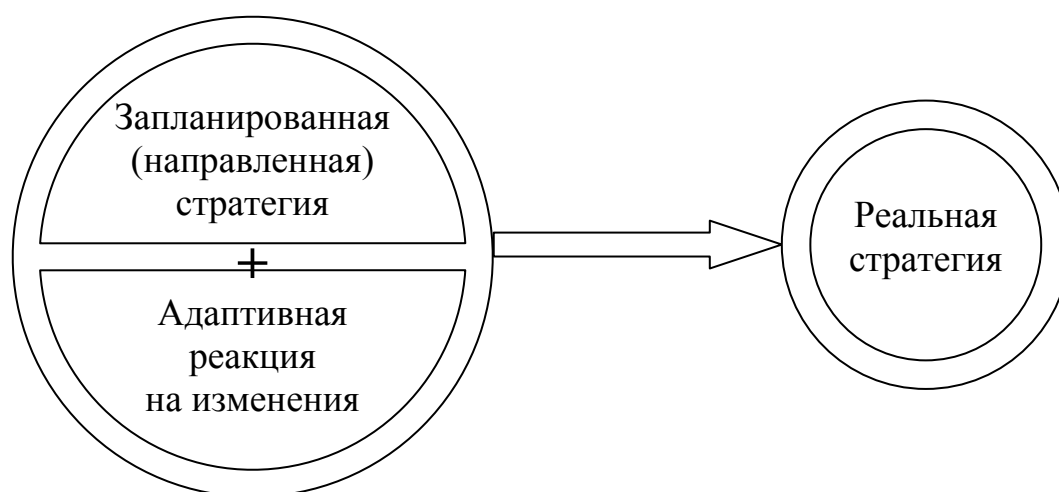


Рис. 5. Реальная стратегия компании, состоящая из двух частей: запланированной и адаптивной

При разработке стратегии инновационного развития предприятия с учетом современных требований необходимо учитывать принципы инновационного развития предприятия, среди которых можно выделить:

- управление инновационным развитием предприятия с учетом инерционности и долговременности инновационного процесса. Формирование механизма реализации данного принципа позволит обеспечить опережающий экономический рост, соответствующий предстоящим технологическим и продуктовым новациям;
- гармонизация инновационных составляющих, обеспечивающая пропорциональность развития структурных составляющих предприятия;
- глобализация движения денежных средств и продуктов, способствующая согласованности движения денежного капитала и наукоемкой продукции с учетом транснационального территориального распределения субъектов потребления разработки и изготовления наукоемкой продукции;
- рассредоточение научно-производственной деятельности;
- централизация информационного обеспечения системы управления инновационным развитием;
- сбалансированность экономического развития в соответствии с текущими и стратегическими целями инновационного развития;

– способность инновационного потенциала предприятия к ускоренной реализации внутрифирменных процессов (производственных, экономических, сбытовых, маркетинговых, управленческих). Если в отчетный период процессы ускоряются по сравнению с прошлым, то это характеризует прогрессивность действующей системы инновационного управления [18].

Стратегия инновационного развития предприятия должна в определенной мере отвечать перечисленным принципам, установкам. В связи с этим предприятие концентрирует свои усилия на повышении качества и точности производственных, управленческих, маркетинговых и других процессов, чтобы гарантировать определенный уровень качества продукции.

Учитывая достоинства и недостатки существующих путей инновационного развития, можно предположить, что экономический и мотивационный механизмы стратегии инновационного развития предприятия должны включать следующие элементы:

- формирование заказа на разработку инновационной продукции, находящейся на различных стадиях разработки;
- формирование схем продвижения инновационных продуктов к потребителям;
- формирование мотивационных механизмов участников инновационной деятельности [26].

Формирование заказов на разработку инновационной продукции, находящейся на различных стадиях разработки, может осуществляться по двум стратегиям:

1. Стратегия «вытягивания рынком» (активность действий получателя технологий);
2. Стратегия «выталкивания на рынок» (активность действий разработчика технологий).

1. Формирование заказа на инновационную продукцию по стратегии «вытягивания рынком» позволяет обеспечить создание «критической массы» инновационных технологий по всему циклу инновационного процесса

(исследование – разработка – производство – продвижение продукции), необходимой для экономического прорыва, усиления конкурентных преимуществ на рынке.

Последовательность формирования заказа включает:

– исследование спроса на инновационные технологии по всей цепочке вертикально-интегрированных структур производства продукции (добыча сырья – производство глубокой переработки – сбыт – продвижение продукции) предприятия;

– определение вариантов выполнения заказа на инновационную продукцию: приобретение готовых результатов НИОКР в научно-исследовательских структурах и доведение до промышленного применения; поиск структуры, имеющей инновационный задел и способной в короткие сроки выполнить заказ; приобретение имеющихся технологий у разработчиков из других регионов или зарубежных стран.

Выбор вариантов формирования заказа зависит от следующих факторов:

– времени, необходимого для получения результата;

– соотношения затрат на приобретение готовой технологии и затрат, связанных с доведением результатов НИОКР до промышленного освоения;

– соотношения скорости нарастания степени конкуренции со стороны зарубежных и российских производителей и скорости формирования необходимой «критической массы» готовых инновационных технологий для увеличения конкурентных преимуществ территориально-отраслевого технологического кластера.

2. Формирование заказа на инновационную продукцию по стратегии «выталкивания на рынок» основывается на активности действий источника технологий. Данная стратегия позволяет получателям технологии приобрести инновационный продукт, на который не были затрачены средства самых затратных этапов «фундаментальные – прикладные исследования»; обеспечить повышение уровня конкурентоспособности предприятия и увеличение доли

рынка за счет приобретения инновационного продукта, о котором не имели представления раньше [34].

Последовательность работ по формированию заказа включает следующие этапы:

- исследование тенденций развития отраслей и сфер деятельности экономики региона, а также приоритетов развития, определенных администрацией региона (муниципального образования, города) в программах социально-экономического развития;

- определение вариантов продвижения инновационных продуктов к потребителям: самостоятельный поиск потребителей, которые могут быть заинтересованы в процессе коммерциализации и внедрении инновационного проекта; организация собственного производства – создание малой инновационной научно-технической фирмы; формирование совместной структуры с промышленными предприятиями или стратегическими инвесторами по доведению результатов НИОКР до промышленного освоения.

Формирование стратегических целей инновационного развития предприятия включает в себя:

- совершенствование управления финансовыми потоками;
- получение новых источников финансирования расширенного воспроизводства;

- повышение технологичности и эффективности собственного производства;

- ориентацию производства на активное продвижение товаров и услуг на внешний и внутренний рынок;

- подключение к товарообороту с внешним рынком не только отдельных предприятий, но и целых производственно-технологических цепочек [7].

Сложившиеся подходы к формированию производственных структур позволяют выбрать наиболее приемлемую стратегию развития для конкретных условий. Для решения поставленной задачи возникает необходимость разработки общей стратегии инновационного развития предприятия, основой

которой является принцип необходимости обеспечения улучшения финансово-экономического положения всего производственного комплекса.

Стратегия инновационного развития предприятия представляет собой ряд последовательных мероприятий (рис. 6) с обратными связями, которые позволяют вести корректировку целей, задач, а также формировать результирующие показатели экономического состояния производственного комплекса.

Трудность реализации стратегии инновационного развития обусловлена множеством объективных и субъективных причин, однако, как показывают проведенные исследования, главная причина в большинстве случаев заключается в недостаточном инновационном потенциале предприятия.

Первым шагом в разработке стратегии является формирование принципов и стратегических целей инновационного развития предприятия. Целевые установки включают в себя всю систему приоритетов в достижении экономической безубыточности. На данном шаге принимают решения по следующим вопросам:

- технологического выбора (оценивается эффективность технологий с точки зрения возможности создания продукта с улучшенными характеристиками и снижения издержек);
- воплощения технологии (варианты использования технологии в новом продукте или процессе; выбор доминирующего параметра продукта или процесса);
- источников инноваций (контрактные инновационные разработки; лицензии индивидуальных изобретателей исследовательских или инжиниринговых фирм, конкурентов);
- времени выхода на рынок с инновациями (учет риска невосприятия рынком);
- уровня инвестиций в технологии;
- организации НИОКР, в т.ч. политика по отношению защиты прав интеллектуальной собственности;

– глубины теоретической проработки (развитие технологий через фундаментальные и прикладные исследования).

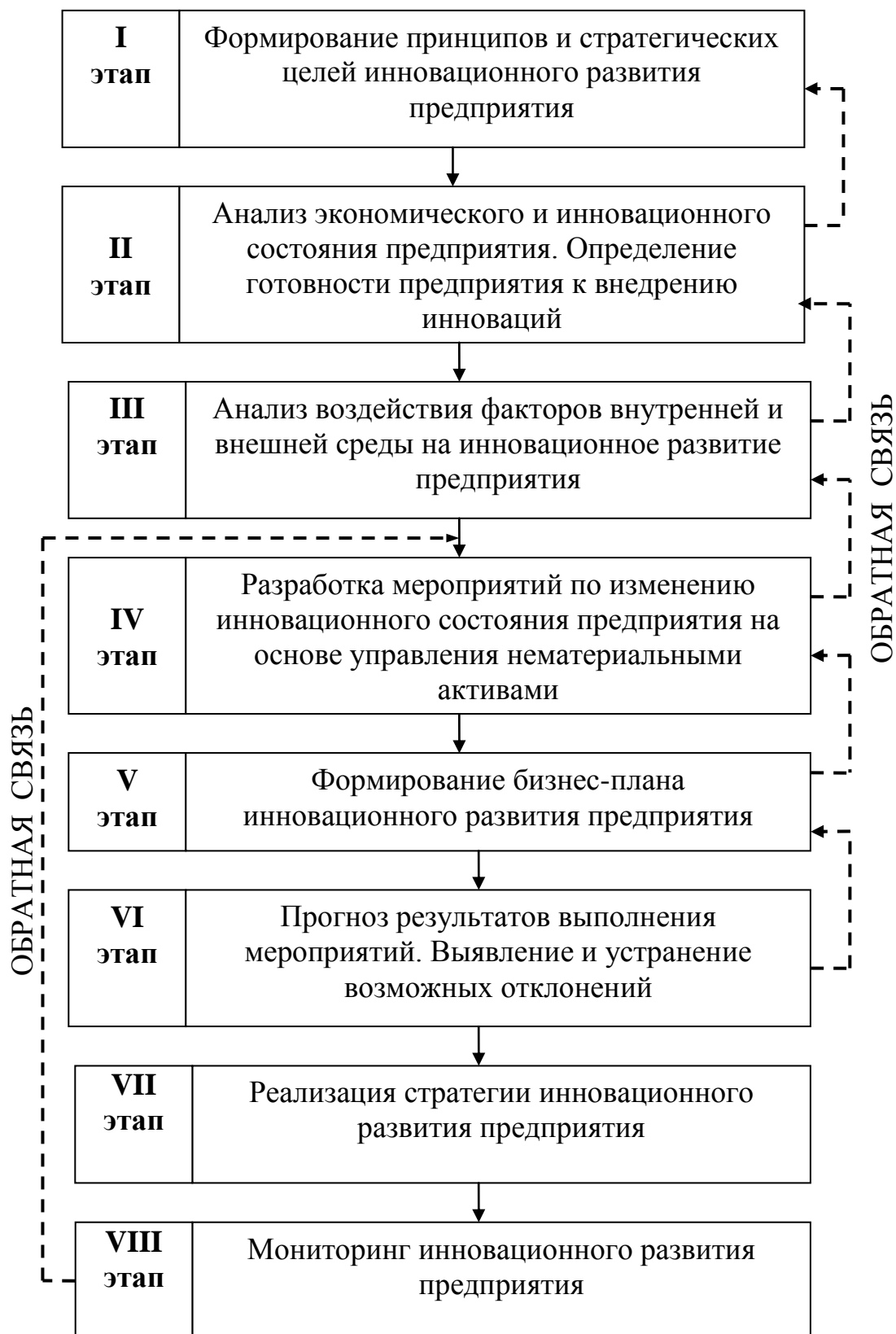


Рис. 6. Схема разработки стратегии инновационного развития предприятий

Второй шаг – анализ экономического и инновационного состояния предприятия. Содержание этого шага составляют мониторинг и обработка исходной статистической и управленческой информации о структуре и функциях предприятия. Полученные данные соотносятся с показателями, обеспечивающими безубыточную деятельность предприятия в рассматриваемой перспективе. Важной составляющей этого шага является выбор критериев эффективности его работы и готовности предприятия к нововведениям. В составе общеорганизационных критериев особое место занимают степень гибкости, адаптации к изменениям, готовность к организационным изменениям в результате воздействия внешней и внутренней среды, эффективность механизмов управления. Каждый критерий может оцениваться несколькими показателями, поэтому число показателей значительно превышает количество критериев, что затрудняет расчеты и адекватность оценки.

К базовым общеорганизационным критериям промышленного предприятия можно отнести следующие характеристики:

1. Масштаб деятельности, характеризующий размер предприятия и определяемый производственной мощностью, объемом товарооборота, численностью работающих, величиной производственных и офисных площадей, величиной уставного капитала и нематериальных активов предприятия.

2. Уровень удельных издержек, отражающий эффективность управления ресурсами предприятия. В качестве оценки уровня используются показатели удельных затрат на 1 руб. выручки, на единицу площади, функции, качества, на единицу продукции. Снижение уровня удельных затрат в определенный период времени сигнализирует о прогрессе в инновационном развитии.

3. Уровень прогрессивности используемых технологий, оборудования, персонала, т.е. уровень научно-технического прогресса. Данный критерий характеризуется показателями производительности капитала и труда, к которым относятся: объем товарооборота на 1 руб. активов (в годовой период),

фондоотдача, товарооборот на единицу оборотных средств, величина выручки на единицу площади (ежемесячно), объем выработки (выручки) на работающего (ежемесячно), величина прибыли на одного работника (ежемесячно), трудоемкость изделия (услуги), материалоемкость, энергоемкость, индексы производительности. Показатели производительности служат ориентиром для обоснования роста заработной платы работникам и повышения социальных выплат.

4. Значимость предприятия на рынках сбыта, капитала, труда. Здесь уместно использование показателей: доли рынка предприятия, рыночной стоимости (капитализации) предприятия, котировок на фондовом рынке (в случае акционерной компании, котирующейся на фондовом рынке), стоимости бренда товара, уровня заработной платы работников и социальной поддержки, дивидендной политики.

5. Инновационность предприятия, которая характеризует наукоемкость и динамику обновления продукции, производства и отражается следующими показателями: процентом выпуска новой продукции в общей номенклатуре изделий; процентом вводимой производственной мощности; интенсивностью освоения новой продукции; процентом стоимости НИОКР в общем объеме выручки (товарооборота); фондовооруженностью работника; количеством инженеров (вместе с учеными) на 1000 работающих.

6. Эффективность деятельности предприятия, включающая показатели отдачи привлекаемых ресурсов и их результативности. В качестве основных показателей предлагается использовать:

- рентабельность (доходность) активов предприятия в плановый период;
- коэффициент абсолютной ликвидности, характеризующий платежеспособность компании;
- величину экономической добавленной стоимости компании (EVA), характеризующую рост стоимости капитала по результатам реализации;
- темпы экономического роста предприятия (объемов производства, продаж), связанные с производственной активностью предприятия;

- темпы изменения инвестиционных вложений в развитие предприятия, отражающие инвестиционную активность;
- темпы изменения маркетинговой активности;
- темпы изменения величины единицы акционерного капитала [20].

На третьем шаге определяются точки дезорганизующего воздействия факторов внутренней и внешней среды на инновационное развитие предприятия, затрагивающих экономические интересы и приоритеты как предприятия в целом, так и его составляющих по отдельным производствам.

Следующим **четвертым шагом** в разработке стратегии является определение качественных и количественных показателей изменений инновационного состояния предприятия. В последние десятилетия конкурентное преимущество на рынке получают те предприятия, которые способны сконцентрировать свои усилия на удовлетворении запросов потребителей, а также умеют превращать свой интеллектуальный капитал в источник дохода [41]. В условиях инновационной экономики, когда нематериальные факторы стали основным источником конкурентного преимущества, актуальной является задача анализа нематериальных активов предприятия с целью выбора наиболее эффективной стратегии инновационного развития предприятия. Таким образом, принципиально важным для разработки стратегии инновационного развития промышленного предприятия становится создание системы управления нематериальными активами предприятия и их оценки.

После определения качественных и количественных показателей инновационного развития следует перейти к **пятому шагу**, а именно формированию бизнес-плана инновационного развития предприятия. Данный этап должен включать в себя анализ альтернатив и создание системы планов, позволяющих эффективно реагировать на технологические возможности и угрозы, а также осуществлять взаимную увязку выбранной инновационной стратегии с другими функциональными элементами.

Шестым шагом процесса разработки стратегии является прогноз результатов выполнения мероприятий. Содержание данной ступени – это расчет прогнозных экономических и финансовых показателей (уровней рентабельности, эффективности и т.д.) деятельности комплекса с учетом проведения планируемых мероприятий. В этом случае выявляются и устраняются возможные отклонения, в том числе возникающие при итерациях.

Завершающий этап – это реализация стратегии инновационного развития предприятия. В ходе реализации стратегии происходит процесс дальнейшего саморазвития сконструированной модели, целью которого является максимальное сближение разработанной стратегии и ее реального прототипа. Кроме этого, следует постоянно оценивать достижения от внедрения по сравнению с замыслом, при необходимости корректировать подход на основании сделанных выводов и завершать все запланированные этапы. Именно эти задачи и решаются в рамках **мониторинга**, призванного осуществлять непрерывное систематическое наблюдение за состоянием процессов с целью оценки, контроля и прогноза результатов инновационного развития предприятия, включающего проведение опросов сотрудников, проверок соблюдения графика внедрения; определение экономии; контроль выполнения поставленных задач; оценку удовлетворения покупателей, поставщиков, финансовых учреждений, потенциальных инвесторов [69].

Стратегия инновационного развития предприятия устанавливает оптимальную последовательность мероприятий по общим направлениям, способствует созданию новой системы управления, обновления производства и т.д., а также контролирует и корректирует деятельность по выполнению намеченных мероприятий на основе осуществления текущего мониторинга.

Таким образом, можно отметить особенности процесса разработки и внедрения стратегии инновационного развития предприятия и сделать некоторые выводы:

1. Стратегия инновационного развития предприятия должна разрабатываться на основе принципов системного подхода, то есть включать в

себя механизм проведения взаимосвязанных преобразований во всех сферах деятельности предприятия.

2. Для эффективного внедрения стратегии инновационного развития предприятия необходимо создать структуру, которая состояла бы из специалистов, имеющих профессиональную подготовку (например, маркетолог по инновациям, стратег-аналитик в инновационной сфере, специалист по экономической экспертизе нововведений в организации) и отвечала бы за эффективность реализации разработанных мероприятий.

3. Стратегия инновационного развития должна быть направлена на достижение результатов по двум направлениям деятельности предприятия: инновационному и финансовому.

4. Инновационное развитие предприятия сопровождается становлением новых комбинаций факторов развития, которые связаны с трансформацией производства, рынка, человеческого потенциала и способны обеспечить создание модели саморазвивающегося предприятия с инновационно- активной внутренней средой.

5. Для разработки стратегии инновационного развития промышленного предприятия принципиально важным становится создание системы управления нематериальными активами предприятия и их оценки.

1.3. Перспективы формирования системы управления нематериальными активами промышленного предприятия

В настоящее время общепризнано, что инновационная деятельность является необходимым условием для выживания, долгосрочного и устойчивого функционирования и процветания любого предприятия. В то же время процесс активизации инновационной деятельности российских предприятий, от успешности реализации которого зависят темпы экономического роста, наталкивается на отсутствие формализованного аппарата принятия решений и оценки их последствий. Сегодня инновационная деятельность в России сводится в большинстве случаев к поиску, оценке и внедрению технологий,

оборудования, разработанных в других странах, а также адаптации западных моделей и стандартов в области управленческих инноваций к российской действительности. Тем временем, нарастает необходимость постоянного инновационного развития предприятий всех отраслей промышленности, обусловленная повышающимся уровнем конкуренции на рынках и расширяющимися процессами глобализации мировой экономики [104]. В связи с данными тенденциями, не только экспортоориентированные компании, но и промышленные предприятия, работающие на внутреннем рынке, особенно с участием иностранного капитала, вынуждены разрабатывать и внедрять такие стратегии развития своего бизнеса, которые бы позволили конкурировать в условиях инновационной экономики, специфическими чертами которой, согласно мировому опыту, являются:

- инновационное обновление используемых технологий и производимой продукции для удовлетворения растущих потребностей в разнообразных качественных товарах и услугах;
- увеличение стоимости продукции за счет управления знаниями и внедрения высоких технологий;
- повышение роли нематериальных активов при разработке стратегии инновационного развития предприятия [36].

Положительные примеры инновационного развития российских предприятий показали их высокую способность адаптироваться к требованиям рынка, потребителей, инвесторов, что обеспечило таким предприятиям высокий уровень конкурентоспособности [107]. Высокая деловая активность и инновационная деятельность предприятий ускорили темпы их экономического роста и обусловили способность работать в конкурентной среде. Именно поэтому сегодня особый акцент делается на управлении нематериальными активами, являющимися в значительной степени источниками большинства технологических, технических и продуктовых нововведений в современных условиях.

Анализ статистических данных, связанных с нематериальными активами (НМА) промышленных предприятий, позволяет отметить увеличение количества выданных патентов на изобретения, полезные модели и промышленные образцы в 2009 году по сравнению с предыдущим годом (табл. 7).

Таблица 7

Выдача патентов на объекты интеллектуальной собственности [23]

Показатели	2006	2007	2008	2009
Выдано патентов:				
на изобретения	23299	23028	28808	34824
из них российским заявителям	19138	18431	22260	26294
на полезные модели	9568	9757	9673	10919
из них российским заявителям	9195	9311	9250	10500
на промышленные образцы	2675	4020	3657	4766
из них российским заявителям	1753	2298	2062	2184
Число действующих патентов - всего	171536	180721	206610	240835
в том числе:				
на изобретения	123882	129910	147067	170264
на полезные модели	33033	35082	41092	48170
на промышленные образцы	14621	15729	18451	22401

Тенденция повышения количества выданных патентов свидетельствует о заинтересованности предприятий в обеспечении защиты выпускаемой продукции. Тем не менее, в 2009 году, по сравнению с предыдущим годом, наблюдается незначительный рост договоров в отношении запатентованных объектов только в областях строительства и строительных материалов. Стабильность показателя по регистрации договоров можно также отметить в химической и нефтехимической областях техники, в то время как практически для всех остальных областей техники, приведенных в табл. 8, характерно снижение количества договоров в 2009 году.

Вместе с тем, вовлечение НМА в хозяйственный оборот и их эффективное использование решает целый комплекс проблем инновационного развития предприятия и обеспечивает высокие конечные результаты всей его текущей инновационной и хозяйственной деятельности. Это обуславливает необходимость включения НМА в качестве неотъемлемого элемента в общую систему управления инновационным развитием промышленного предприятия наряду с материальными активами.

Количество зарегистрированных договоров по областям техники [23]

Область техники	Договоры				
	2005	2006	2007	2008	2009
Легкая, пищевая промышленность	105	160	211	186	173
Машиностроение, станкостроение, производство инструмента	417	414	366	373	250
Медицина	249	295	120	140	76
Энергетика, электротехника	223	220	390	364	247
Химия, нефтехимия	268	500	120	94	94
Электроника, вычислительная техника, приборостроение	165	157	137	101	73
Металлургия	69	181	245	186	133
Нефтегазодобывающая промышленность	136	100	434	449	338
Строительство, строительные материалы	108	160	423	266	272
Прочие	382	227	406	585	709
Всего:	2122	2414	2852	2744	2365

Таким образом, актуальность проблемы выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами промышленных предприятий России обусловлена следующими теоретическими и практическими причинами.

Во-первых, широкое использование в экономике достижений науки и передовых технологий приводит к «интеллектуализации» капитала, повышению роли нематериальных активов по отношению к финансовым и материальным ресурсам. Готовность адаптации промышленного предприятия к будущим условиям осуществления инновационной деятельности во многом зависит от качества используемых нематериальных активов. Это позволяет квалифицировать их как один из основных стратегических ресурсов предприятия.

Во-вторых, в современной экономике эффективность работы зависит от множества факторов, основным из которых является использование нематериальных ресурсов. В некоторых отраслях их доля достигает до 80-90% [134]. Соответственно существует необходимость обоснованного выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами.

В-третьих, различия в степени инновационной привлекательности предприятий объясняются тем, что при прочих равных условиях предприятия обладают разными дополнительными «невидимыми» ресурсами, разным стратегическим потенциалом. Это различие становится известным фондовому рынку и дает основание по-разному оценивать состояние этих предприятий в перспективе, правильная или неправильная оценка стоимости интеллектуальной собственности может оказать существенное влияние на финансовое положение предприятия.

При разработке стратегии инновационного развития промышленного предприятия главную роль играют такие нематериальные активы, как деловые связи предприятия, лояльность клиентов, опыт сотрудников, система получения и распространения знаний, система тиражирования передовых технологий, система коммерциализации научных разработок, репутация предприятия, т.е. все то, что не может быть учтено в стоимости чистых активов, но фактически существует и используется на предприятии. Нематериальные активы – это факторы, не имеющие физической сущности и конкретного численного выражения, но приносящие предприятию доход и влияющие на рост стоимости.

С целью исследования возможности разработки стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами необходимо ввести понятийный аппарат, используемый для описания объектов и процесса управления НМА.

Понятие «активы» трактуется как имущество предприятия, способное приносить доход. Термины «интеллектуальный капитал» и «интеллектуальная собственность» наиболее часто встречаются в работах западных теоретиков и практиков [122, 123, 124, 126] и определяются как «знание, которое может быть превращено в капитал». В российской теории и практике большинство объектов нематериального характера отражаются понятием «нематериальные активы».

Согласно МСФО [96], «нематериальный актив – это идентифицируемый неденежный актив, не имеющий физической формы, служащий для

использования при производстве товаров или предоставлении услуг, для сдачи в аренду или для административных целей». Таким образом, для квалификации актива как нематериального необходимо, чтобы он соответствовал таким заложенным в его определении признакам, как идентифицируемость; неденежная, нефизическая сущность; возможность использования в хозяйственной деятельности.

Сложной задачей является формализация этих «активов», выделение их как самостоятельных объектов, которые могут быть учтены, оценены и юридически оформлены как собственность. Это относится в первую очередь к интеллектуальному потенциалу персонала, организационной системе и имиджу предприятия.

Идентифицируемость актива может быть обеспечена за счет:

– свойства отделяемости (компания может арендовать актив, продать его или обменять, а также распределить между участниками бизнеса конкретные будущие экономические выгоды);

– наличия и характера юридических прав;

– идентификации будущих экономических выгод, поступающих от этого актива [17].

На основе анализа публикаций более точным представляется определение, предложенное Л.О. Старковой, в котором «нематериальные активы» определяются как «совокупность информационно-интеллектуальных факторов функционирования экономического субъекта, создаваемых и используемых как внутри организации, так и в окружающей среде с целью формирования уникальных конкурентных преимуществ» [79]. НМА можно также трактовать как экономический инструмент, позволяющий получить более высокую прибыль.

Наибольший эффект от использования нематериальных активов в хозяйственном обороте достигается в случаях:

- использования объектов интеллектуальной собственности во всех циклах производственного процесса управленческого, технического, технологического, маркетингового характера;
- при реализации НМА по лицензионным, авторским договорам и передаче прав на ноу-хау;
- при планировании налогообложения [136].

При управлении НМА необходимо учитывать их особенности, отличающие их от других активов предприятия, в частности возможность одновременного использования, например, товарного знака или ноу-хау. Для успешного введения НМА в экономический оборот предприятий, для управления их эффективным использованием необходимо иметь четкое представление о систематизации каждого объекта НМА, т.к. они неоднородны по составу, по характеру использования, по степени влияния на финансовое состояние и результаты хозяйственной деятельности. Система классификации НМА по различным признакам представлена в табл. 9.

Под управлением НМА понимается совокупность действий и мероприятий, направленных на обеспечение эффективного планирования, организации и контроля процессов формирования, развития и использования интеллектуальных активов предприятия, а также мотивации процессов накопления и умножения нематериальных активов. Процесс управления НМА должен быть системным и подчиняться инновационным целям предприятия [19]. Стратегия инновационного развития предприятия в свою очередь определяет цели, стратегии и методы в области управления НМА. Управление НМА подразделяется на два одновременных процесса: управление комплексом НМА предприятия и управление конкретными объектами НМА.

Управление комплексом НМА предприятия – это управление всеми операциями с правами и привилегиями комплекса НМА предприятия на протяжении жизненного цикла всех НМА предприятия, начиная с фундаментальных исследований и заканчивая коммерциализацией.

Классификация НМА [135]

Классификационный признак	Виды НМА по признакам
По объекту	- изобретение; - товарный знак; - ноу-хау и др.
По предметному содержанию	- продуктово-товарные (маркетинговые); - технологические; - управленческие и профессиональные
По долговременности использования	- текущие; - долгосрочные
По форме охраны	- защищенные авторским правом; - защищенные патентным правом; - не защищенные охранными документами
По отделяемости от предприятия или индивидуума	- неотделимые от предприятия; - неотделимые от индивидуума; - отделимые от предприятия
По отраженности в балансе	- отраженные в балансе; - не отраженные в балансе
По объему затрат	- требующие крупных вложений; - требующие минимальных затрат; - практически не требующие дополнительных затрат
По степени использования	- функционирующие; - не функционирующие
По источнику возникновения	- созданные на предприятии; - приобретенные со стороны
По среде формирования стоимости	- внутренние (изобретения, программные продукты и др.); - внешние (товарный знак и др.)
По сфере применения	- для внутреннего применения; - для временного предоставления другим; - для продажи
По характеру деятельности, приведшей к появлению НМА	- научный результат; - изобретательская работа; - проектно-конструкторская работа; - работа в области литературы и искусства - программный продукт и др.
По стадии жизненного цикла, на котором используется	- на стадии НИОКР, технической подготовки, внедрения; - на стадии производства; - на стадии реализации; - на стадии послепродажного сервиса

Управление комплексом НМА предприятия включает в себя:

– стратегическое управление данным комплексом с помощью использования прав на конкретные объекты;

- целевое управление правами как системой юридических ограничений и экономических возможностей, относящихся к данной собственности;
- целевое управление стоимостью этих прав, а также стоимостью бизнеса в целом [76].

Задачи управления НМА решаются в процессе осуществления разных видов деятельности: операционной, инвестиционной и финансовой. Так, амортизация НМА осуществляется в рамках операционной деятельности, а создание и приобретение НМА – в рамках инвестиционной деятельности. Эти процессы реализуются на двух уровнях управления НМА (стратегическом и оперативном).

Процесс управления НМА включает цели и задачи для следующих четырех компонентов нематериальных активов, особенно важных для реализации долгосрочных программ:

- интеллектуальный капитал;
- информационный капитал;
- имиджевый капитал;
- организационный капитал [90].

Учитываемые с точки зрения возможности управления нематериальные активы можно сгруппировать следующим образом (рис. 7).

Цели этих компонентов должны находиться в стратегическом соответствии с целями внутренних инновационных процессов. Основными для производства, приобретения и использования нематериальных активов являются интеллектуальный и информационный капиталы. Организационный капитал предприятия частично можно рассматривать как результат работы интеллектуального капитала предприятия или приобретенный на стороне информационный капитал, позволяющий более эффективно организовать работу предприятия, обмен информацией и т. п. Имиджевый капитал также является результатом (продуктом) использования первых трех компонентов, способным, однако, приносить самостоятельную прибыль.



Рис. 7. Группировка нематериальных активов

Управление НМА дает возможность представить рассмотренные капиталы как величины, постоянно конвертируемые в наличные средства или ликвидные активы за счет больших объемов продаж и меньших затрат. Роль нематериальных активов в стратегии инновационного развития не может осуществляться независимо. Для эффективного управления нематериальными активами организации необходима единая система анализа активов.

Некоторые принципы анализа материальных и финансовых активов организации можно применить и к нематериальным активам. В балансе активы отражены такими категориями, как наличные денежные средства, счета к получению, товарно-материальные запасы, имущество, здания, оборудование и долгосрочные инвестиции. Активы выстроены по иерархическому принципу – по степени ликвидности (рис. 8).



Рис. 8. Анализ нематериальных активов предприятия

Счета к получению более ликвидны, чем товарно-материальные запасы, и обе эти категории относятся к краткосрочным активам (оборотным средствам), поскольку, как правило, конвертируются в денежные средства в течение 12 месяцев. Для окупаемости средств, вложенных в активы длительного пользования (основные средства), как следует из их названия, и превращения их в наличность требуется значительно больше времени.

Ценность нематериальных активов определяется их соответствием стратегическим приоритетам инновационной деятельности предприятия, но не объемами денежных средств, затраченных на их создание. Если нематериальные активы полностью отвечают стратегии, то их ценность для организации существенно возрастает. И наоборот, если нематериальные активы не соответствуют стратегии предприятия, то независимо от того, насколько значительными были затраты денежных средств на их развитие, ценность их несравнимо мала [140].

Для формирования действенных инструментов и методов управления НМА также необходимо понимать сущность и специфику объекта управления (табл. 10).

Таблица 10

Сопоставление основных характеристик активов материального и нематериального характера [81]

Основные характеристики	Нематериальные активы	Материальные активы
Наличие физической формы	Нет	Да
Наличие стоимости	Да	Да
Возможность оценки стоимости	Затруднена	Да
Возможность использования несколькими хозяйствующими субъектами одновременно	Да	Нет
Возможность внесения в уставный капитал, быть объектами сделок купли-продажи, аренды	Да	Да
Подверженность моральному износу	Да	Да
Подверженность физическому износу	Нет	Да
Возможность начисления амортизации	Да	Да
Участие в формировании стоимости конечного продукта	Да	Да
Участие в формировании стоимости активов	Да	Да

Ресурсы, относимые к нематериальным активам, не способны самостоятельно создавать стоимость, а эффективными они становятся только в сочетании с другими материальными ресурсами. В связи с этим необходимо комплексное управление данными ресурсами с целью преобразования их в активы компании. В зарубежной литературе предлагается достаточно большое количество методов и моделей, в большей или меньшей степени охватывающих активы, приводимые в классификации, и с различной степенью детализации реализующих задачи управления нематериальными активами. Их краткое описание представлено в табл. 11.

Инструменты реализации стратегии, модели и методы анализа нематериальных активов предприятия [131, 132, 133, 141]

Название	Краткое описание
Модель Сент-Онжа	Методы измерения НМА, которые состоят из 3-х элементов: человеческого капитала; потребительского капитала; структурного капитала
Модель Skandia Navigator	НМА складываются из человеческого и структурного капитала. Капитал компании = капитал финансовый + капитал интеллектуальный. Модель отражает пять аспектов деятельности компании: финансовый, потребительский, процессный, обновления и развития, человеческий
Монитор нематериальных активов	Направления анализа нематериальных активов: внешняя структура; внутренняя структура; компетентность людей
Метод КЕМА	НМА анализируются на основе расчета стоимости работающих сотрудников, их знаний и навыков на основе восстановительной стоимости нематериальных активов. Все показатели вычисляются на базе затрат, связанных с образованием, обучением, накоплением опыта и стоимости знаний
The Balanced Scorecard	Оценивает НМА компании на основе четырех составляющих: финансовой; клиентской; внутренних бизнес-процессов; обучения и развития
Монитор нематериальных активов Celemi	Определяет три направления анализа НМА: наши клиенты; наша организация; наши люди. По каждому из трех направлений определен ряд проблем, которые оказывают влияние на баланс нематериальных активов
Метод оценки прибыли от знаний	Данный метод рассчитывает показатель «нормализованная прибыль», который отражает прошлые и будущие доходы. Учитываются разработанные аналитиками прогнозы. Опираясь на прогнозы, рассчитывается средняя «нормализованная» прибыль, из которой вычитается средний доход от материальных и финансовых активов. Остаток является прибылью от знаний. Данный метод может быть применен для оценки активов знаний, прибыли от знаний, интеллектуальной прибыли
Метод Value Explorer	Метод позволяет оценить возможности компании, связанные с будущими доходами. Метод сводится к ответам на вопросы, которые помогают управляющим получить информацию для раскрытия потенциала нематериальных ресурсов компании

Подавляющее большинство этих методов можно разделить на три основные группы:

Первая группа опирается на финансовые методы анализа НМА и наиболее широко используется открытыми акционерными обществами, формирующими свой капитал, прежде всего, за счет продажи акций. Качество работы наемного менеджмента в этих условиях оценивается главным образом по приращению стоимости акционерного капитала, что и вызывает необходимость оценки используемой в процессе производства информации в стоимостном виде.

Вторая группа методов использует различные нефинансовые коэффициенты и способы измерения, аналогичные, например, частным показателям эффективности использования основных фондов. Сюда можно отнести модели «Сент-Онжа», «Skandia Navigator», «Монитор нематериальных активов».

Третья группа характерна, прежде всего, для наукоемких видов услуг, где основным ресурсом является персонал предприятия. Фундаментом для них служит методология классического менеджмента, в том числе управление персоналом.

Из анализа предлагаемых методов следует, что каждая из этих групп эффективна при использовании одних составляющих нематериальных активов, но плохо сочетается с другими, поэтому можно сделать вывод о том, что необходимо их объединение и формирование новой методики на этой основе. Также представленные модели анализа НМА не учитывают российскую специфику, состав и структуру нематериальных активов, что затрудняет их использование.

В каждый момент времени инновационная деятельность хозяйствующего субъекта может характеризоваться разной степенью интенсивности, разным ресурсным потенциалом, разным уровнем финансовых результатов от реализованных в прошлом проектов. Для анализа нематериальных активов предприятия автором предлагается использовать системный подход и ориентироваться на формирование комплексной системы показателей.

Комплексная система показателей является инструментом трансформации стратегической цели предприятия в набор информативных показателей.

Целесообразность использования принципов комплексной системы показателей применительно к экономике инновационной деятельности объясняется возможностью установления отдельных элементов НМА, синтез которых позволяет составить комплексное объективное представление об интенсивности, результативности, затратоемкости и рискованности инновационной деятельности хозяйствующего субъекта на основе управления НМА.

Нематериальные активы присутствуют в каждой организации, где они составляют часть активов в размере 5-30%, а также в инновационной компании, проектной или исследовательской организации, где они могут составлять до 98% активов [78]. В этой связи основной задачей при разработке стратегии инновационного развития предприятия на основе управления НМА является формирование и оценка структуры портфеля нематериальных активов предприятия.

Портфель НМА – это пакет патентов и охраняемых документов, защищающих ряд научно-технических направлений, в рамках которых создан наукоемкий товарный продукт, т.е. это совокупность НМА, составляющих инновационный потенциал предприятия. В этой связи необходимо выделять все НМА, которых в той или иной степени касались разработчики наукоемкого продукта, производственники, работники торговли и специалисты по формированию секторов рынка. Основная идея при проведении структуризации НМА заключается в следовании технологии выполнения НИР, ОКР, производства, технологии продаж и формирования рынка. Эта технологическая цепочка выхода продукции на товарный рынок лежит в основе структуризации активов и позволяет сформировать портфель НМА.

Различают следующие подходы к формированию портфеля НМА:

– конструкционный и функциональный подходы к создаваемой продукции (конструкционный подход связан с особенностями конструкции

изделия, т.е. с объектами, относящимися к устройствам, а функциональный подход – с выполнением действий над материальными объектами, т.е. с объектами, относящимися к способу);

– технологический подход (связан с особенностями производства наукоемкой товарной продукции); в обязательном порядке рассматривается необходимость патентной защиты технологического оборудования, т.е. объектов, относящихся к устройствам, а также способов изготовления или производства тех или иных узлов, входящих в его состав;

– подход, связанный с реализацией выбранной технологии продаж на товарном рынке;

– подход к формированию и монополизации крупного сектора товарного рынка (подход с позиции технологии продаж и формирования сектора рынка связан с необходимостью создания фирмы с выразительным фирменным наименованием и с защитой наукоемкой товарной продукции товарными знаками) [84].

Выбор направления формирования портфеля НМА осуществляется на основе разработанной руководством предприятия инновационной стратегии.

С учетом изложенных подходов последовательность этапов формирования портфеля НМА предприятия можно представить следующим образом.

1. Определение множества нематериальных ресурсов, которые полностью перекрывают все направления, используемые в той или иной мере в полном технологическом цикле создания изделий, и их выход на товарный рынок.

2. Выделение области пересечения НМА, которые дублируются при создании разных образцов техники.

3. Оптимизация формируемых пакетов патентов в рамках общего портфеля НМА с целью минимизации числа патентов в пересекающихся направлениях.

4. Определение цели и задач формирования портфеля НМА с учетом

общей стратегии инновационного развития предприятия.

5. Формирование и оценка портфеля НМА на основе комплексной системы показателей и в рамках разработанной инновационной стратегии.

Таким образом, формирование портфеля НМА на внутрифирменном уровне позволит использовать его в качестве инструмента для разработки эффективной инновационной стратегии предприятия.

Анализ проблемы выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами предприятий в современных условиях российской экономики позволил сделать ряд выводов:

- законченной теории и методической основы для выработки стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами пока не создано;

- управление нематериальными активами предприятия и их оценка, процесс формирования российской системы оценок и ряд других вопросов, касающихся нематериальных активов, находятся на начальной стадии;

- устранение существующих проблемных областей может быть достигнуто не только на основе совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы оценки НМА, но также при стимулировании заинтересованности хозяйственных субъектов в идентификации и отражении в учете всех объектов нематериального характера благодаря пониманию сущности таких объектов и созданию внутрифирменной системы управления нематериальными активами;

- эффективным методом анализа нематериальных активов предприятия может стать комплексная система показателей оценки НМА в структуре предприятия;

- при разработке стратегии инновационного развития предприятия целесообразно применять метод формирования портфеля НМА [74].

ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

2.1. Методы оценки инновационного развития предприятия на основе анализа нематериальных активов

В условиях рыночных отношений промышленному предприятию необходимо осуществлять непрерывное инновационное развитие, которое обусловлено поддержанием конкурентного инновационного статуса, когда в условиях научно-технического прогресса происходит износ и старение основных производственных фондов, применяемых технологий, организационных и управленческих структур.

Инновационное развитие включает в себя анализ и реализацию тех сторон функционирования предприятия (экономической, технологической, научной, производственной и др.), которые связаны с инновациями и, в связи с этим, являются обобщающим результатом инновационной готовности хозяйственных субъектов.

Анализ практической деятельности промышленных предприятий [52] показывает, что отсутствие упреждающих индикаторов затрудняет процесс опережающего формирования инновационной базы для будущего развития и существенно тормозит динамичный инновационный рост предприятий. Это означает, что каждое предприятие должно иметь план инновационного развития и систему стратегических целей, выраженных в виде целевых индикаторов, представляющих собой доступную наблюдению и измерению характеристику состояния и развития внутренних систем и процессов предприятия.

Для того чтобы индикаторы обеспечивали адекватную характеристику этапов достижения стратегических целей, при их определении необходимо соблюдать следующие требования:

- однозначность - изменения целевых индикаторов должны однозначно характеризовать положительную или отрицательную динамику происходящих изменений состояния внутренних процессов предприятия;

- измеримость - каждый целевой индикатор должен быть количественно измерен;

- доступность - руководство организации должно иметь исходную информацию для расчета значений индикаторов, а методика проведения расчета значений индикаторов не должна быть связана с проведением дополнительных исследований и должна минимизировать затраты времени и ресурсов на расчет значений;

- достижимость - целевые значения индикаторов должны быть достижимы организацией в срок и на основании ресурсов, выделенных для их реализации [89].

Целевые индикаторы, установленные как итоговые показатели будущего состояния предприятия, а также как значения для каждого промежуточного этапа достижения стратегических целей, должны быть сформированы таким образом, чтобы они обеспечивали реализацию плана инновационного развития предприятия как неотъемлемого элемента комплексной программы развития предприятия.

В литературе [63] предлагается достаточно большое количество методов и моделей, в большей или меньшей степени охватывающих оценку инновационного развития предприятия и с различной степенью детализации реализующие задачи управления инновационным развитием (табл. 12).

При анализе предлагаемых методов можно сделать вывод, что каждая из этих групп эффективна при использовании одних составляющих оценки инновационного развития, но не учитывает другие компоненты, поэтому необходимо их объединение и формирование новой методики на этой основе.

Сравнительная характеристика зарубежных и отечественных подходов и методов оценки инновационного развития предприятия [114, 115, 116, 128, 142]

Название метода	Характеристика метода	Недостатки метода
Метод В.Е. Агафонова [40] осуществляется на принципах построения и использования информационной структуры управления	Информационная сеть накладывается на структуру управления инновационным развитием предприятия. Оценка инновационного развития производится на основе измерения роста информационных потоков	Сложность обеспечения иерархичности функционирования и распределения информационных потоков
Метод С.В. Дронова [68] основывается на анализе инновационной структуры предприятия	Оценка происходит на основе перманентного анализа организационной, производственной, технологической структур предприятия с позиции развития и внедрения инноваций	Сложность реализации оценки, большие временные, экономические и трудовые затраты
Метод А.А. Трифиловой [109] основывается на анализе инновационной активности	Оценку предлагается осуществлять на основе расчета ряда коэффициентов и их сравнения с базисными значениями	Не позволяет в полной мере получить достоверные результаты, поскольку носит субъективный характер. Часть показателей в большей мере оценивают перспективность инновационных проектов
Метод Ю.П. Анискина и А.И. Лукьянова [39] основан на оценке планируемых и реализуемых нововведений	Оценку предлагается осуществлять посредством анализа инноваций и организационных проблем предприятия до и после внедрения инноваций	Не в полной мере учитывает сбалансированность стратегической инновационной деятельности, сконцентрирована на решении текущих проблем
Метод ССП (сбалансированной системы показателей) Д. Нортон и Р. Каплана [42]	Оценка производится как на основе финансовых показателей, так и на основе показателей нефинансового характера.	Недостаточно учитывает долгосрочные перспективы инновационной деятельности, отсутствует прямая связь с факторами внешней среды
Метод А. Шенхара и Д. Двира [125] основан на оценке в различных временных горизонтах	Оценка учитывает долгосрочные факторы инновационного развития предприятия, производится анализ новых технологий, навыков по созданию новых продуктов, научные достижения и т.п.	Недостаточная разработанность отдельных показателей, недостаточная эмпирическая проверка
Метод Tableau de bord [137] основан на оценке переменных факторов	Анализируется ряд переменных, сопоставимых с определенными изменениями инновационной деятельности предприятия	Руководитель каждого уровня организации ответственен лишь за выбор и определение собственных переменных, что затрудняет оценку и влечет за собой значительные временные затраты

Кроме того, нестабильность российской экономики отражается и на процессе управления инновационным развитием отечественных предприятий, что исключает возможность непосредственного принятия западных моделей, адекватных условиям стабильно функционирующей экономики. Также необходимо отметить, что направления использования нематериальных ресурсов являются недостаточно проработанными в представленных методах. Схема исследования процесса инновационного развития предприятия на основе управления НМА представлена на рис. 9.

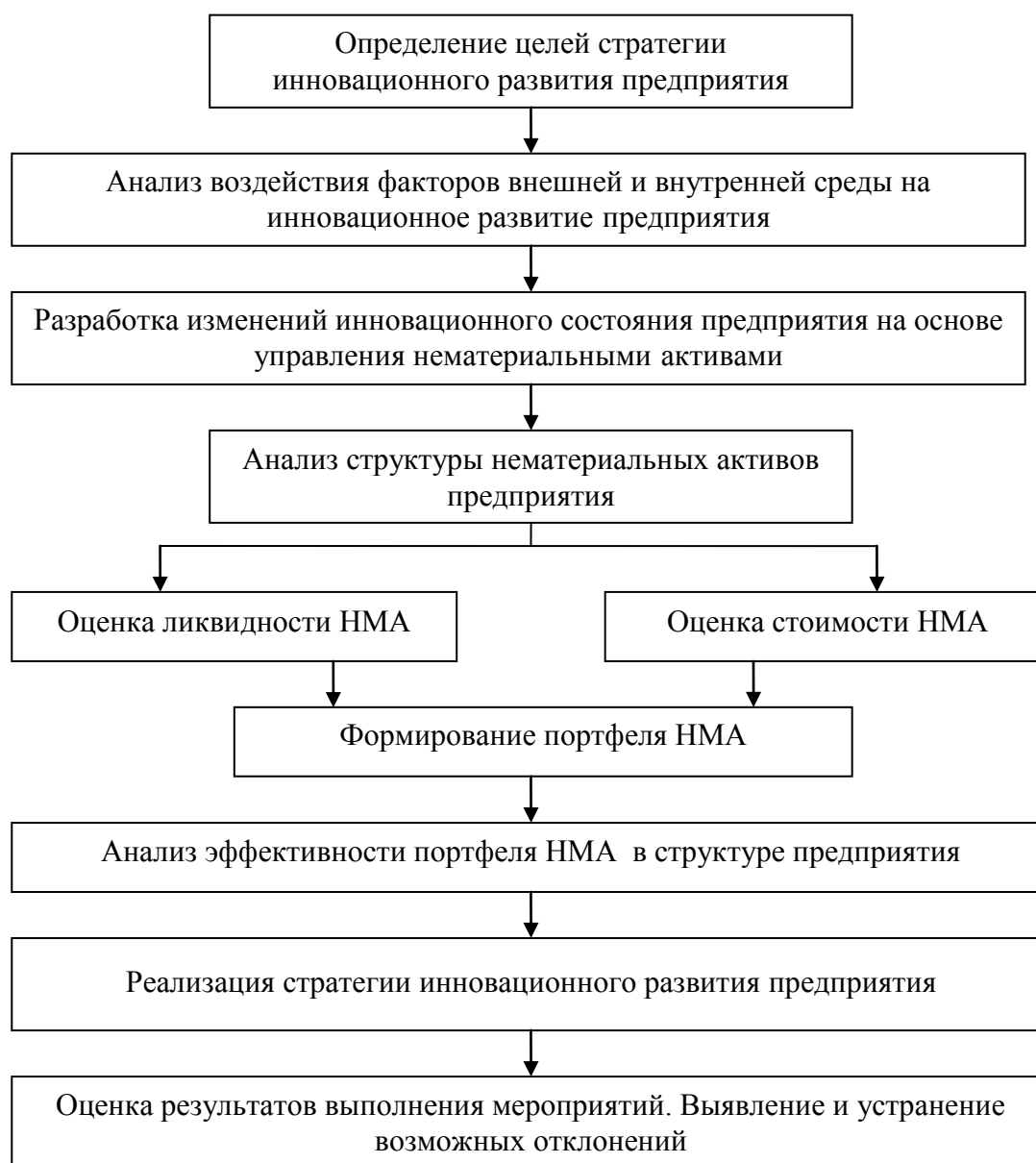


Рис. 9. Схема исследования процесса инновационного развития предприятия на основе формирования портфеля НМА

Необходимость инновационных преобразований обусловлена нарушением равновесного состояния предприятия. Фактор нарушения равновесия выполняет роль пускового механизма, инициирующего инновационное развитие. Знание факторов нарушения равновесия обеспечит своевременное планирование предстоящих инновационных изменений, приводящих производственную систему в равновесное состояние на качественно новом уровне.

Инновационные циклы развития формируются в результате воздействия различных факторов, как внешних, так и внутренних. Кривая инновационных циклов развития предприятия (рис. 10) состоит из отдельных участков (этапов), каждый из которых описывает зависимость предприятия от внешних и внутренних условий, возникающих в тот или иной отрезок времени.

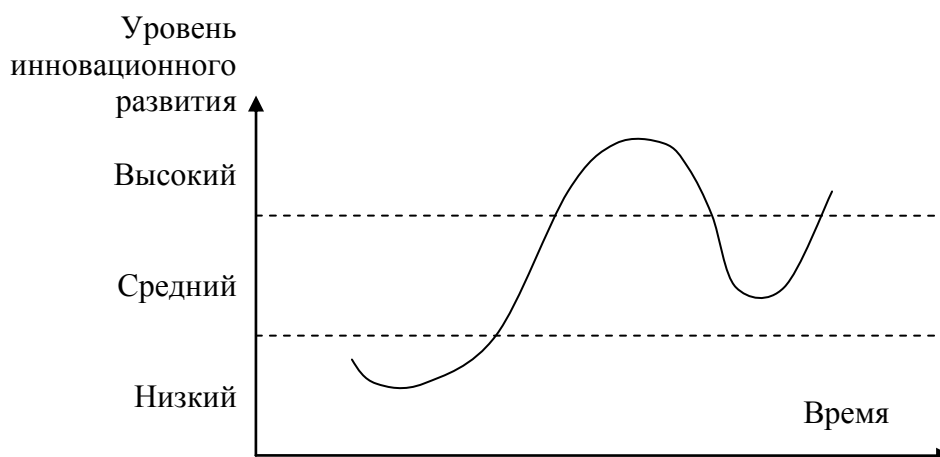


Рис. 10. Кривая инновационных циклов развития предприятия

К внешним факторам воздействия на инновационное развитие предприятия можно отнести: общее состояние рынка и положение предприятия на своем рынке; тенденцию развития экономики страны (повышательную, понижательную, стагнирующую); уровень инфляции и платежеспособного спроса потребителей; положение поставщиков; величину процентных ставок за кредит; изменения государственной инновационной политики и др.

К внутренним факторам, влияющим на инновационное развитие предприятия, относятся: уровень кадрового потенциала; состояние технической и технологической базы; величина долговых обязательств и объем оборотных средств; уровень загрузки производственных мощностей; прогрессивность используемых материалов и технологий; темпы или степень обновления нематериальных активов предприятия [80].

Основной перечень внешних и внутренних факторов приведен на рис. 11.

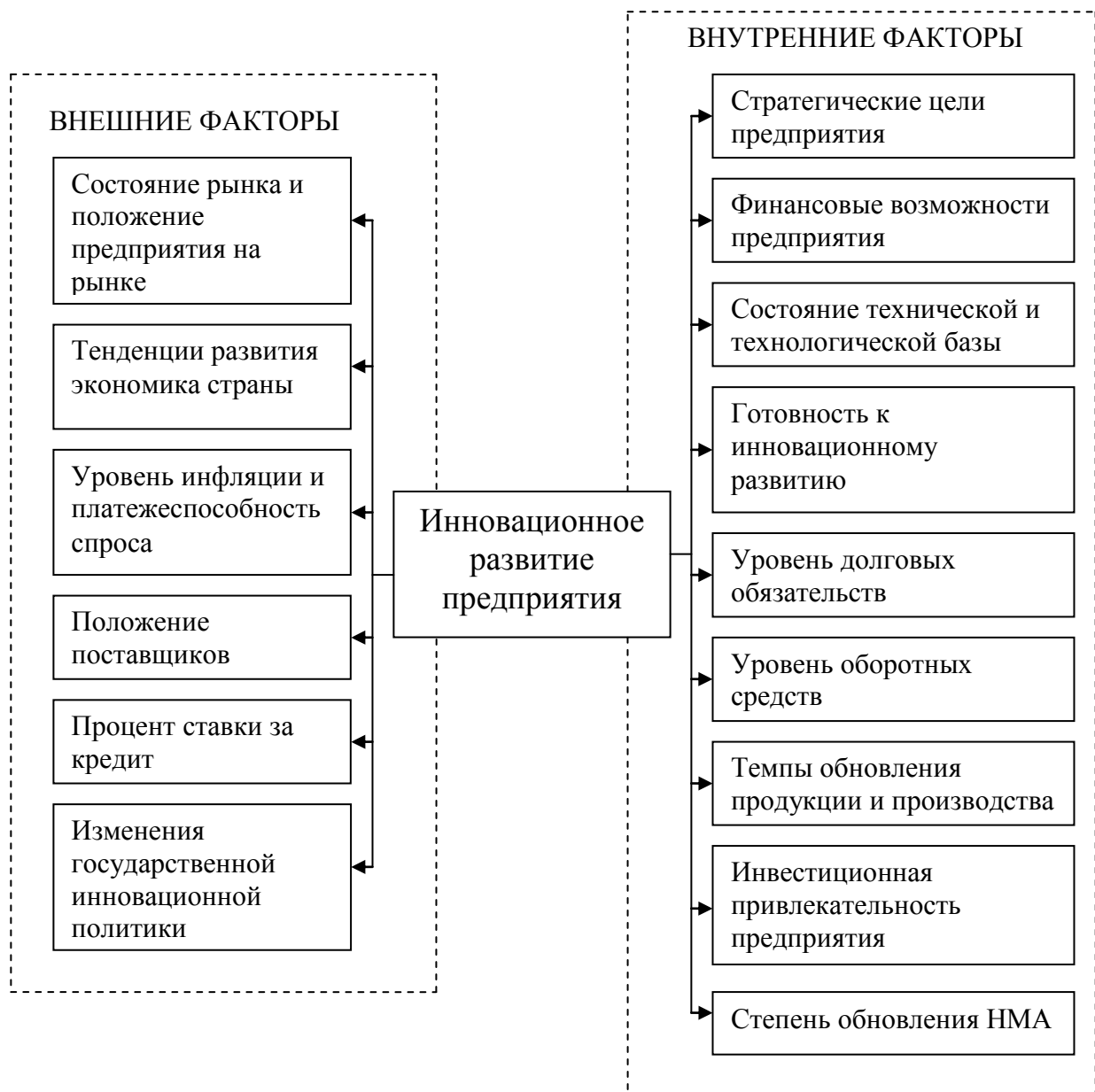


Рис. 11. Внешние и внутренние факторы воздействия на инновационное развитие предприятия

Для определения степени влияния внешних факторов на инновационное развитие промышленных предприятий предлагается использовать коэффициент инновационной активности внешней среды:

$$I_{\text{внеш}} = \frac{\sum_{i=1}^n V_i R_i}{\sum_{i=1}^n R_i}, \quad (3)$$

где V_i – обобщенные оценки восприимчивости инновационного развития предприятия к факторам внешней среды, полученные от экспертов;

R_i – ранг каждого фактора.

Для определения степени влияния внутренних факторов предлагается использовать коэффициент инновационной активности внутренней среды:

$$I_{\text{внутр}} = \frac{\sum_{i=1}^n P_i R_i}{\sum_{i=1}^n R_i}, \quad (4)$$

где P_i – обобщенные оценки восприимчивости инновационного развития предприятия к факторам внутренней среды, полученные от экспертов.

Общая оценка уровня инновационного развития предприятия в зависимости от влияния факторов внешней и внутренней среды определяется по формуле:

$$I_{\text{общ}} = \frac{\sum_{m=1}^k I_{\text{внеш}} I_{\text{внутр}}}{k}, \quad (5)$$

где $I_{\text{внеш}}$, $I_{\text{внутр}}$ – коэффициенты инновационной активности внешней и внутренней среды;

k – количество факторов внешней и внутренней среды.

Типовые ситуации, определяющие уровень инновационного развития, можно представить как систему неравенств, увязывающих уровень развития с его пограничными характеристиками:

- $0,2 < I_{\text{общ}} \leq 1,5$ – низкий уровень инновационного развития;
- $1,5 < I_{\text{общ}} \leq 2,8$ – средний уровень инновационного развития;

- $2,8 < I_{общ} \leq 4,7$ – высокий уровень инновационного развития.

Анализ воздействия факторов на инновационное развитие предприятия позволяет сделать вывод, что причиной появления циклов может быть воздействие совокупности созревших условий и предпосылок. Однако поводом для подъема или спада в создавшихся условиях может стать воздействие конкретного фактора.

Как правило, большинство экономистов [38] считает основным фактором – степень обновления нематериальных активов, ведущих к увеличению инновационного потенциала. Соблюдение нормативных уровней индикаторов в процессе обновления нематериальных активов и обеспечит инновационное развитие предприятия.

На основе расчета средней арифметической взвешенной (формула 6) представляется возможным проанализировать влияние обновления нематериальных активов на инновационное развитие предприятий промышленной отрасли за ряд лет. Данные представлены в табл. 13 [93].

$$F_{HMA} = \frac{\sum_{i=1}^n w_i \times F_{HMAi}}{\sum_{i=1}^n w_i}, \quad (6)$$

где F_{HMAi} – влияние обновления нематериальных активов на инновационное развитие на i -ом предприятии отрасли (в баллах);

w_i – частота повторения баллов;

$\sum_{i=1}^n w_i$ – сумма частот (количество предприятий в отрасли).

Инновационное развитие предприятия должно соответствовать требованиям и условиям, необходимым для введения нематериальных активов предприятия на каждом этапе.

Значение показателя влияние обновления нематериальных активов на инновационное развитие предприятий промышленной отрасли в динамике [86]

Отрасли промышленности	Степень влияния обновления нематериальных активов на инновационное развитие промышленных предприятий			
	2006	2007	2008	2009
Черная и цветная металлургия	6,12	6,83	7,07	7,95
Электроэнергетика	4,48	5,0	5,26	5,48
Химическая и нефтехимическая промышленность	6,44	6,99	7,30	8,47
Машиностроение	7,82	7,96	8,20	8,32
Средний показатель по промышленной отрасли	7,0	7,5	7,9	8,0

Процесс инновационного развития циклически повторяется при появлении нематериальных активов предприятия. Следовательно, можно говорить о взаимосвязи инновационного развития с нематериальными активами предприятия. Так как особенность инновационного развития заключается в необходимости упреждающего достижения готовности предприятия к обновлению экономических процессов и изделий, то это обстоятельство необходимо учитывать при управлении инновационным процессом предприятия на основе анализа НМА.

Американские исследователи рассматривают нематериальный актив «в качестве основного фактора, обеспечивающего постоянный инновационный рост и процветание компании» [124]. Разработана модель, где инновационная траектория представлена следующим образом (рис. 12):

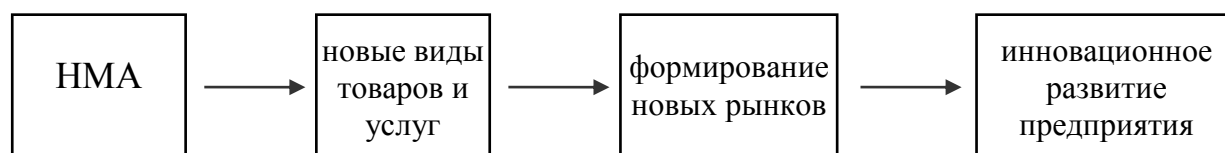


Рис. 12. Инновационное развитие предприятия

Нематериальные активы являются одним из основных ресурсов предприятия. Более того, один и тот же нематериальный актив (изобретение,

технология, идея и т.п.), реализованный различными способами, разными фирмами, в разных условиях обеспечит достаточно различающиеся доходы, что наглядно видно на примерах лизинга, франчайзинга, лицензирования, патента и т.д. Нематериальные активы имеют двойственный характер: они используются как ресурс при создании наукоемкой продукции и представляют собой конечный продукт, который может быть реализован на рынке или использован во внутрихозяйственной деятельности предприятий. В связи с этим, НМА предприятия имеют разную стоимость и разные тенденции их изменения в динамике, неоднородны по времени их создания и функциональной принадлежности [10]. Нематериальные активы являются одним из способов измерения степени упорядоченности инновационной структуры хозяйствующих субъектов. Изменение инновационной структуры тогда происходит успешно и устойчиво, когда НМА максимально сохраняются и стоимость их увеличивается.

Нематериальные активы на промышленном предприятии выступают одним из ключевых ресурсов для развития инновационной деятельности, в частности, и современной экономики в целом. На уровне внутрифирменного управления нематериальными активами наименее проработанными направлениями являются: оценка стоимостных показателей НМА в условиях рыночной экономики, управление формированием и использованием портфеля НМА в условиях конкуренции.

В литературе часто рассматриваются нематериальные активы предприятия, включающие информационный и организационный капиталы, и не учитываются вопросы управления такими продуктами интеллектуального (человеческого), информационного и организационного капитала, как торговая марка, имидж предприятия, утвердившаяся клиентская база и т. п., несмотря на то, что, с момента их создания, они способны формировать собственную дополнительную стоимость как самостоятельные нематериальные активы, так и в совокупности с материальными активами предприятия.

Определение стоимости такого нематериального актива, как «мотивированная и подготовленная рабочая сила» является сложной задачей, поскольку его материальная ценность может быть установлена и получена только в контексте стратегии. Следовательно, готовность человеческого капитала как нематериального актива является необходимым, но не достаточным условием стратегического успеха. Ресурсы, относимые к нематериальным активам, не способны самостоятельно создавать стоимость, а эффективными они становятся только в сочетании с другими материальными ресурсами [59]. Таким образом, для определения общей характеристики эффективности инновационного развития предприятия на основе анализа НМА целесообразно использовать следующие неравенства:

$$a_{t+1} \times MA_{t+1} + a_{t+1} \times НМА_{t+1} > KK_t, \quad (7)$$

где: MA_{t+1} – стоимость материальных активов в t+1 момент времени;

$НМА_{t+1}$ – стоимость нематериальных активов в t+1 момент времени;

KK_t – капитализация предприятия в момент времени t;

a_{t+1} – коэффициент дисконтирования.

Капитализация в данном случае является экономическим показателем, позволяющим определить в конкретный момент времени фактическую стоимость предприятия. Сведения о стоимости нематериальных активов должны быть приведены к сопоставимым ценам, что позволяет получать стабильные значения частных коэффициентов, которые затем используются при выполнении прогнозных расчетов. Неравенством, отражающим инновационный характер развития предприятия, может служить отношение стоимости нематериальных активов к капитализации предприятия, которое в момент времени t+1 должно быть больше, чем в момент времени t, т.е.:

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{НМА_{t+1}}{KK_{t+1}} > \frac{НМА_t}{KK_t} \\ KK_{t+1} > KK_t \end{array} \right. \quad (8)$$

Выполнение системы неравенств означает, что при условии общего роста капитализации предприятия, рост нематериальных активов проходит опережающими темпами, по сравнению с материальными. Данная динамика указывает на инновационный характер развития предприятия.

Оценка инновационного развития предприятия на основе анализа нематериальных активов позволяет определять состояние и стратегию инновационного развития предприятия, а также результаты расчетов могут применяться для решения следующих задач:

- позиционирование экономической системы по критерию «использование инноваций», что может служить основой прогнозирования будущего инновационного развития;
- анализ стратегии инновационного развития систем различного уровня, эффективности используемых ресурсов;
- выявление направлений улучшения эффективности инновационной политики на основе сравнения с плановыми или сопоставимыми нормативами, в виде оценки соответствующего размещения человеческих ресурсов и финансовых вложений, нормативно-законодательных актов;
- разработка мероприятий, стабилизирующих и закрепляющих инновационное развитие предприятия [73].

2.2. Методика определения оптимального объема нематериальных активов в структуре инновационного потенциала предприятия

Рассматривая сферу управления нематериальными активами, можно сделать вывод о том, что вопросы формирования и использования таких активов, а также определение степени их влияния на эффективность функционирования предприятия и инновационный рост в целом являются одной из проблемных областей современного предприятия. Для обеспечения эффективного управления инновационным развитием на основе анализа НМА

необходима оценка экономических последствий принимаемых управленческих решений, связанных с НМА. При разработке стратегии инновационного развития промышленного предприятия осуществляются выявление и оценка роли НМА, которые приведут к росту инновационного потенциала предприятия. При управлении нематериальными активами на уровне предприятия наименее проработанными остаются вопросы организации оценки стоимостных показателей НМА, формирование и использование портфеля НМА в условиях конкуренции. Стоимость нематериальных активов, получаемая в результате оценки, является величиной вероятностной, прогнозной, ожидаемой. Оценку стоимости нематериальных активов следует рассматривать как результат аналитического исследования и обобщения условий, порядка и характера использования таких активов в финансово-хозяйственной деятельности конкретного предприятия [106].

Стоимость нематериальных активов способна влиять на уровень инновационного развития предприятия. Проведенный аналитический обзор существующих методов оценки НМА позволил объединить их в две группы: 1-я группа включает методы измерения и показатели, дающие развернутое представление о нематериальных активах; 2-я группа содержит методы оценки НМА предприятия в денежном выражении [62, 120].

Оценка НМА связана с многочисленными проблемами по сравнению с материальными активами, и в большинстве случаев возникает необходимость принятия решений в отношении следующих аспектов:

- проблема определения границ;
- проблема определения стоимости;
- частичная исключаемость.

Однако среди существующих подходов и методов можно выделить семь категорий, которые были сгруппированы по признаку поэлементного измерения НМА или измерения НМА предприятия в целом, а также результирующих финансовых или нефинансовых оценок стоимости НМА.

Некоторые из этих подходов и методов обширны и представляют собой подробное описание системы взаимоотношений между НМА и материальными активами с дальнейшими пояснениями, другие, напротив, дают краткий обзор ситуации на предприятии (табл. 14).

Таблица 14

Условия применения методов оценки НМА [101, 102, 103, 139]

Краткое описание методов	Преимущества методов	Ограничения применения методов
<i>ROA-методы</i>		
<p>Определяется общая стоимость НМА предприятия. При расчете показатель ROA сравнивается со среднеотраслевым, далее умножается на средний показатель материальных активов предприятия с целью получить среднегодовые поступления от НМА. Стоимость НМА рассчитывается путем деления полученного среднего показателя доходности НМА на среднюю стоимость капитала предприятия или процентную ставку</p>	<p>Отражение стоимости НМА в финансовом выражении; легкость представления для ознакомления с результатами</p>	<p>Отсутствие информации о компонентах НМА и их стоимости, сосредоточенность исключительно на финансовом аспекте приводят к преувеличению результатов и являются недостатками данного подхода</p>
<i>Методы рыночной капитализации</i>		
<p>Вычисляется разность между рыночной капитализацией предприятия и собственным капиталом. Полученная величина рассматривается как стоимость его НМА</p>	<p>Иллюстрация стоимости НМА в финансовом выражении</p>	<p>Отсутствие информации о стоимости отдельных компонентов НМА и сосредоточенность исключительно на финансовом аспекте, что приводит к преувеличению итоговых результатов</p>
<i>Затратные методы</i>		

<p>Обобщенные способы оценки НМА, основанные на определении ценности объекта оценки как совокупности фактически понесенных, необходимых или возможных затрат на создание или приобретение НМА с последующим отнесением (приведением) величин затрат к дате оценки</p>	<p>Применяются для тех НМА, в отношении которых известны затраты на разработку и изготовление (закупку) основных элементов или эти затраты могут быть рассчитаны по статьям калькуляции, а также для формирования договорной (контрактной) цены в соответствии с действующим законодательством.</p> <p>Простота практического применения; использование затрат в качестве контрольного показателя для сравнения; отсутствие сложно оцениваемых переменных; наличие хорошей базы для применения прочих подходов к оценке НМА, а также возможность анализа устаревания компонентов НМА.</p>	<p>Не подходят для принципиально новых изделий, поскольку требуют детальной проработки структуры образца и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Ориентированы на учет фактических затрат разработчика (изготовителя) и не учитывают потребительские свойства товара.</p>
<p><i>Сравнительные методы</i></p>		
<p>Обобщенные способы оценки НМА, основанные на определении ценности объекта оценки в сравнении с рыночными ценами на аналогичные НМА при сходных условиях сделок с учетом особенностей объекта оценки.</p>	<p>Применяются в случаях, когда НМА может быть отнесен к более или менее обширной группе (выборке) аналогичных объектов.</p>	<p>Сложности при определении показателя, адекватно отражающего потребительские свойства (полезность) НМА.</p>
<p><i>Доходные методы</i></p>		
<p>Обобщенные способы оценки НМА, основанные на определении ценности объекта оценки как совокупности получаемых в будущем от использования НМА доходов с последующим отнесением (приведением) их к дате оценки.</p>	<p>Применяются в случаях подготовки данных для определения стоимости НМА другими методами, а также для тех объектов, для которых представляется затруднительной идентификация с определенной группой промышленной собственности, либо калькулирование затрат не может быть осуществлено установленным порядком, либо стоит задача определения стоимости НМА в условиях</p>	<p>Предъявляют особые требования к составу экспертов, опыту, интуиции, системе предпочтений экспертов, участвующих в определении стоимости. Предъявляют особые требования к исходной информации, на основе которой производится оценка</p>

	неопределенности перспектив его реализации.	
<i>Прямое измерение НМА</i>		
Группа методов, где проводится оценка стоимости НМА на основании оценки стоимости их компонентов. Эти компоненты могут оцениваться в индивидуальном порядке или как агрегированный коэффициент. Окончательная оценка стоимости проводится в денежном выражении	Возможность как поэлементной оценки НМА, так и оценки в целом; легкость применения на любом организационном уровне	Специфичность для каждого предприятия в отдельности, что усложняет процедуру сопоставления с данными другими предприятиями; наличие большого объема данных, который необходимо проанализировать
<i>Система показателей</i>		
Определяются различные компоненты НМА и генерируются индексы, соответствующие показателям, которые затем отражаются в системах показателей или в графиках. Не имеют денежной оценки стоимости НМА	Создание полной картины работы организации и обеспечение лучшего понимания стоимости предприятия	Создание большого объема данных в процессе оценки, которые сложно анализировать и представлять для ознакомления

Основная задача действующих методов заключается, главным образом, в определении ценности и стоимости каждого нематериального актива в отдельности, то есть оценочные показатели не связаны между собой, и каждый нематериальный актив рассматривается изолированно от совокупности прочих. Для более корректной оценки влияния нематериальных активов на показатели стоимости предприятий необходимо формирование единого кумулятивного нематериального актива путем консолидации нескольких разнородных нематериальных активов по общей цели их использования предприятием. Примером такого актива является портфель НМА, который следует определять как специфический кумулятивный нематериальный актив предприятия, представляющий собой совокупность взаимосвязанных элементов (НМА),

используемых для разработки эффективной стратегии инновационного развития, повышения эффективности финансово-экономической деятельности.

Применение различных по природе методов приводит к отличным друг от друга результатам оценки стоимости. Поэтому окончательная оценка НМА должна основываться на синтезе различных показателей стоимости, ликвидности и структуры НМА для того, чтобы получить многомерную проекцию измеренного НМА предприятия.

При комплексном подходе к оценке НМА и разработке единой системы анализа НМА в структуре предприятия для оптимизации его инновационного развития необходимо соблюдать следующие условия:

- оценка должна основываться на будущей прибыли, а не на прошлых затратах;
- результатом оценки должны стать конкретные стоимостные показатели;
- результат оценки не должен зависеть от субъективных факторов временного характера, например слухов, динамики курса акций и т. п.;
- оценке подлежат не знания работников компании, а технологии, позволяющие их эффективно использовать, например процессы управления, общие моральные ценности и нормы, имидж, бренд и т. п.;
- методы оценки должны быть гибкими, чтобы учитывать конкретные условия компании, однако должны включать показатели, позволяющие сопоставить ее работу с работой конкурентов;
- методы оценки должны способствовать выявлению скрытого потенциала нематериальных ресурсов предприятия [24].

Таким образом, основные этапы методики определения оптимального объема нематериальных активов в структуре инновационного потенциала предприятия должны включать в себя: анализ инновационного развития предприятия и определение необходимости оптимизации объема нематериальных активов предприятия, определение стоимости и оценку ликвидности НМА, изменение структуры нематериальных активов и формирование портфеля НМА (рис. 13).

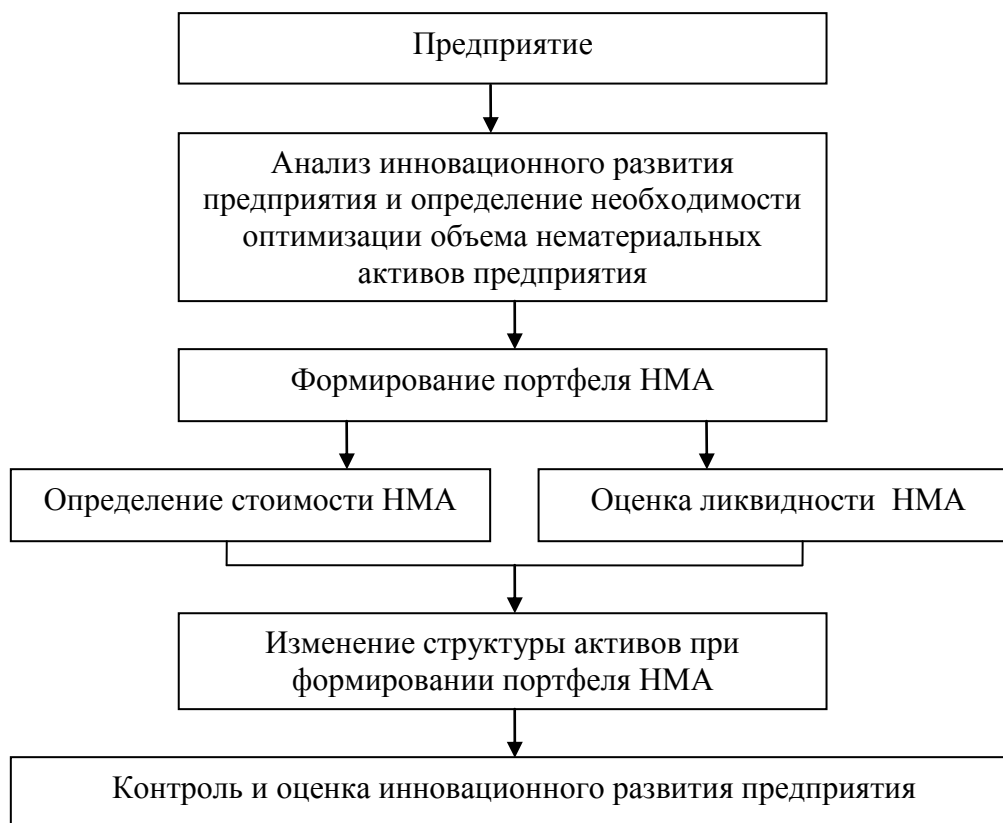


Рис. 13. Методика определения оптимального объема нематериальных активов в структуре инновационного потенциала предприятия

Анализ НМА позволяет сделать вывод о приоритетных и экономически целесообразных направлениях инновационного развития промышленного предприятия, определить основные направления стратегии его деятельности, выбор которой зависит от двух групп критериев – НМА и инновационного потенциала предприятия (определяющего его инновационные преимущества).

Ключевым аспектом разработки методики формирования портфеля нематериальных активов является определение оптимального объема и соотношения различных видов нематериальных активов в структуре данного портфеля. Эффективность и рациональность структуры портфеля НМА определяется возможностью предприятия адекватно реагировать на изменения внешней экономической среды созданием условий для ускорения инновационного развития. Целью формирования портфеля НМА является увеличение инновационного потенциала предприятия на основе совокупности НМА, характеризующихся разной степенью ликвидности и разной стоимостью.

Стоимость НМА может быть определена на основе произведения годовой прибыли предприятия (до налогообложения), полученной от использования оцениваемого актива за текущий год, на мультипликатор:

$$S_{HMA} = M \times P. \quad (9)$$

Если прибыль постоянна, то мультипликатор рассчитывается по формуле:

$$M = 1/r_0, \quad (10)$$

где r_0 – ставка капитализации для стабильно работающих предприятий данной отрасли, выраженная в долях (она равна частному от деления ставки капитализации в процентах на 100). Если прибыль стабильно растет с темпом g , то

$$M = 1/(r_0 - g). \quad (11)$$

Для НМА ставка капитализации обычно выше, чем для других активов и для бизнеса в целом. Если для оценки бизнеса наиболее часто используются мультипликаторы от 6 до 8, то при оценке НМА мультипликатор может быть равен 3-5 [51].

Поскольку ресурсы, относимые к нематериальным активам, не способны самостоятельно создавать стоимость, а эффективными они становятся только в сочетании с другими материальными ресурсами, ликвидность НМА целесообразно определять на основе двух взаимосвязанных факторов: способность НМА самостоятельно создавать стоимость, т.е. отделимость от материального актива и востребованность данного НМА предприятиями-конкурентами. Представленную взаимосвязь можно выразить следующей формулой:

$$L_{HMA} = \frac{\sum_{i=1}^n K_i D_i}{\sum_{i=1}^n D_i}, \quad (12)$$

где K_i – востребованность данного НМА предприятием-конкурентом, определенная на основе экспертного опроса;

D_i – доля рынка предприятия-конкурента.

Значение показателя L_{HMA} варьируется в промежутке [1;18], при этом отделимость НМА от материального актива должна быть $S > 0$. При $S < 0$, $L_{HMA} = 0$.

Анализ перспективности различных комбинаций «ликвидность – стоимость НМА» представляется возможным выполнить на основе матрицы Бостонской консалтинговой группы (Boston Consulting Group или BCG) (рис. 14).

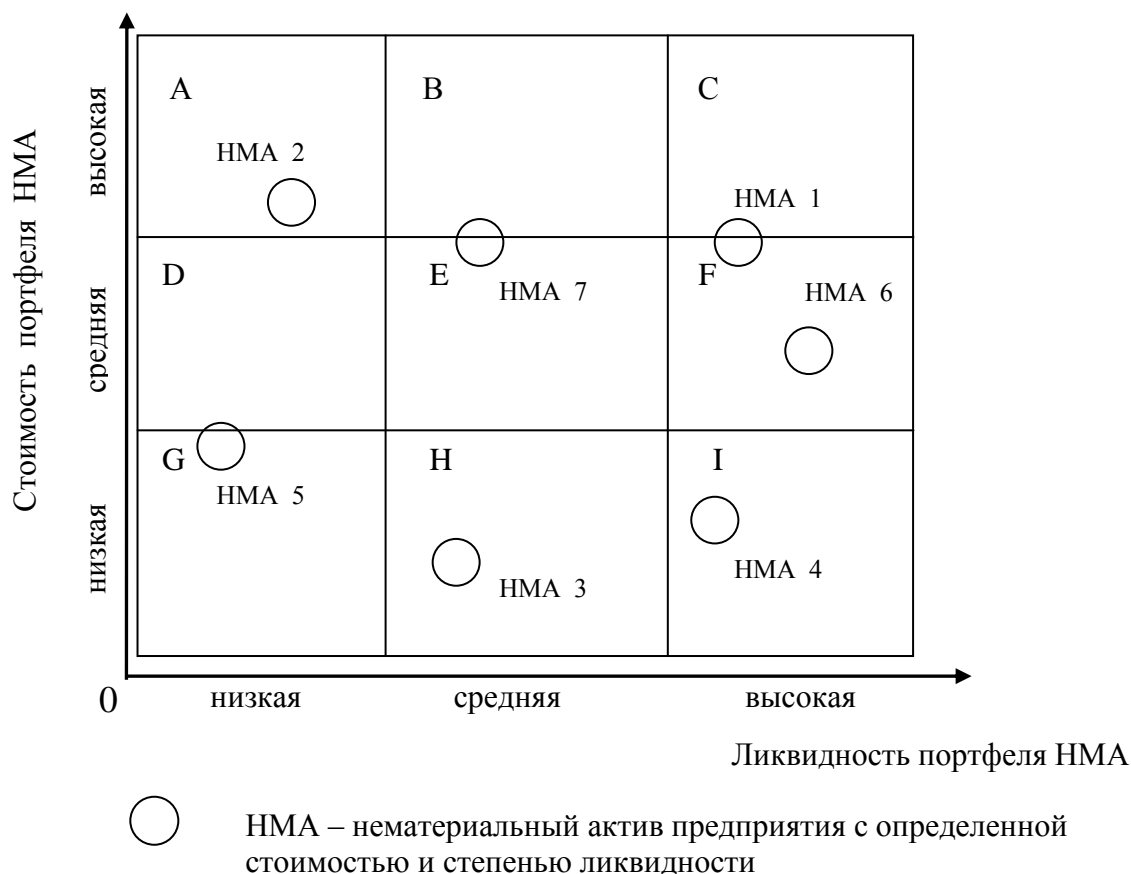


Рис. 14. Позиционирование НМА

При построении матрицы БКГ на основе ликвидности и стоимости НМА группируются в девять зон.

Зоны A, B, C. Высокая стоимость делает эти НМА привлекательными. Позиция для бизнеса является эффективной. НМА могут генерировать свои собственные внутренние потоки инвестиций, необходимые для их поддержки, что обеспечивает достаточно высокую прибыль.

Зона D,E,F. НМА с невысокой стоимостью. Необходимы инвестиции для их развития. При анализе ликвидности НМА рассматриваются варианты их возможного развития, что покажет необходимость продажи или инвестирования НМА.

Зона G,H,I. НМА с низкой стоимостью. Необходим детальный анализ возможностей их развития.

В сформированной матрице каждый элемент (НМА) портфеля занимает свою исходную стратегическую позицию, что дает возможность руководству через их последующую коррекцию выбирать направление вектора инновационного развития предприятия и существенно снижать область выбора стратегий, нацеленных на получение ожидаемого экономического эффекта.

Проанализированные показатели позволяют:

- определить направления и цели инновационного развития на основе формирования портфеля НМА;
- увеличить чистый доход предприятия при формировании портфеля НМА за счет повышения точности расчетов;
- продлить этап инновационного подъема предприятия за счет формирования портфеля НМА.

Формирование портфеля НМА необходимо осуществлять перманентно, чтобы увеличение темпов инновационного развития происходило не резко, а на основе существующих резервов. При планировании инновационного развития на основе управления портфелем НМА необходимо сопоставлять общие суммы доходов и расходов, соответственно полученных и понесенных в результате реализации увеличения инновационного потенциала.

С целью лучшего контроля и анализа по каждому НМА составляется отчет о доходности. При неблагоприятных экономических показателях и перспективах развития НМА продается (табл. 15).

Характеристика и перспективы доходности НМА

Оценка доходности НМА	Характеристика доходности НМА	Мероприятия по итогам оценки
Неблагоприятные перспективы инновационного развития при использовании НМА	Снижение рентабельности, темпов инновационного развития, отсутствие дальнейших перспектив реализации НМА	Продажа НМА
Благоприятные перспективы инновационного развития при использовании НМА	Рост спроса на продукцию, увеличение темпов инновационного развития, возможности расширения рынка, в том числе выход на зарубежные рынки, ослабление конкуренции и т.д.	Увеличение использования данной НМА: расширение номенклатуры, географическое расширение рынков сбыта, выход предприятия за рубеж

Для обеспечения объективности выбора и анализа нематериального актива необходимо подвергнуть его многокритериальной оценке, где в качестве возможных частных критериев ранжирования могут быть использованы: степень новизны, комплексность, степень готовности к внедрению и применению в практической деятельности, эффективность и другие критерии. При этом в зависимости от особенностей нематериальных активов выбираются возможные критерии по их приоритетности, которые в дальнейшем суммируются для интегральной оценки портфеля НМА [77].

Значения вышеперечисленных критериев вычисляются в зависимости от качества соответствующих характеристик НМА. Так, *критерий степень новизны* характеризуется:

- уровнем (НМА, в основе которого лежит базисная, прирастающая или системная инновация);
- наличием отечественного или зарубежного аналога (имеется, отсутствует);
- степенью сходства с этим аналогом (высокая, средняя, низкая);
- характером НМА и изменения, которое его интенсивное использование при реализации стратегии инновационного развития повлечет за

собой (позитивные качественные сдвиги; позитивные количественные изменения, отсутствие видимого результата от использования НМА, негативное влияние применения НМА на процесс инновационного развития);

- конкурентоспособностью на внутреннем и внешнем рынке (высокая, средняя, низкая);

- возможностью сокращения импорта и увеличения экспорта в результате эффективного использования НМА предприятия (имеется, отсутствует);

- долей затрат на НИОКР в общих затратах на разработку НМА и его доведение до состояния готовности к применению (высокая, средняя, низкая).

Критерий комплексности характеризуется следующими показателями.

1. Значимость нововведения (высокая, средняя, низкая).

2. Число групп используемых технологий при создании НМА (большое, среднее, незначительное).

3. Число отраслей, в которых может быть использован НМА (большое, среднее, незначительное).

4. Степень удовлетворения внутренних потребностей организации, а также обслуживаемого рынка в ходе использования НМА (высокая, средняя, низкая).

Для критерия *эффективности* могут использоваться показатели:

- потребность НМА на внутреннем рынке (существует, отсутствует);

- эффективность использования НМА (высокая, средняя, низкая);

- необходимость привлечения зарубежных партнеров для внедрения НМА в практическую деятельность предприятия (существует, отсутствует);

- вероятность успеха стратегии инновационного развития предприятия при включении НМА в совокупный портфель НМА (высокая, средняя, низкая).

Критерий степень готовности к использованию в практической деятельности может характеризоваться следующими аспектами:

1. Объем затрат, необходимых для доведения НМА до степени готовности к реализации на рынке или использованию во внутренних процессах предприятия (высокий, средний, низкий).

2. Число специалистов, которых необходимо привлечь для доведения НМА до промышленного использования (большое, среднее, незначительное).

3. Спектр отраслей, специалистов из которых необходимо задействовать для подготовки НМА к коммерческому или внутреннему использованию (широкий, узкий).

4. Готовность персонала, оборудования и других субъектов, связанных с НМА, эффективно взаимодействовать с ним для интенсификации процесса инновационного развития предприятия (высокая, средняя, низкая).

5. Количество времени, необходимое для тщательного изучения характеристик НМА и прогнозирования результатов его использования в практической деятельности предприятия или реализации на рынке.

К показателям для *других частных критериев* можно отнести:

- социальная значимость применения НМА (высокая, средняя, низкая);
- изменение ситуации с занятостью работающих в результате использования НМА (улучшается, не изменяется, ухудшается);
- изменение требований к профессиональному уровню работающих для эффективного использования НМА (повышаются, не изменяются, снижаются);
- изменение экологической ситуации в результате применения НМА на практике (улучшается, не изменяется, ухудшается) [1].

Оценка нематериального актива осуществляется экспертами по балльной системе. Нулевая оценка является критической и недопустимой, поскольку НМА, получивший такую оценку хотя бы по одному из показателей, не включается в портфель НМА, который будет служить базой для разработки стратегии инновационного развития предприятия.

Итак, анализ эффективности портфеля НМА в структуре предприятия предлагается осуществлять на основе логической вероятностно-функциональной модели:

$$IS = \begin{cases} IE = f_1(EF) \\ NI = f_2(PI, AD) \\ AI = f_3(PR, WT) \\ FP = f_4(EK, FN, TT, PP, KA, MA, IN, IF) \\ FU = f_5(PL, KO, OR, MO) \end{cases} \rightarrow optimum, \quad (13)$$

где IS – инновационная стратегия; IE, \dots, FU – НМА в соответствии с их классификационным признаком; f_1, \dots, f_5 – критерии эффективности, новизны, активности НМА.

В модели элементам каждой из входящих в нее функций (f_i) необходимо придать соответствующие веса (w_{ij}) и задать бинарную ситуацию «ноль-единица»:

$$\begin{aligned} f_1(EF) &= w_{11} \times b_{11} \\ f_2(PI, AD) &= w_{21} \times b_{21} + w_{22} \times b_{22} \\ f_3(PR, WT) &= w_{31} \times b_{31} + w_{32} \times b_{32} \\ f_4(EK, FN, TT, PP, KA, MA, IN, IF) &= w_{41} \times b_{41} + w_{42} \times b_{42} + w_{43} \times b_{43} + w_{44} \times b_{44} + \\ &+ w_{45} \times b_{45} + w_{46} \times b_{46} + w_{47} \times b_{47} + w_{48} \times b_{48} \\ f_5(PL, KO, OR, MO) &= w_{51} \times b_{51} + w_{52} \times b_{52} + w_{53} \times b_{53} + w_{54} \times b_{54} \end{aligned} \quad (14)$$

В общем виде логическую функцию цели можно записать:

$$RIS = \sum_{i=1}^5 f_i(w_{ij} \times b_{ij}) \Rightarrow optimum, \quad (15)$$

где RIS – показатель реализуемости инновационной стратегии.

Для оценки реализуемости инновационной стратегии было исследовано 24 предприятия различной формы собственности, масштабности и инновационной активности. Участники опроса отдельным элементам функции придавали веса (по шкале от 1 до 3) и записывали бинарную ситуацию (1 – НМА имеется, 0 – НМА отсутствует), что позволило рассчитать оптимум для каждой из функций и сформировать конечную модель:

$$\begin{aligned}
 RIS = & -w_{11} \times b_{11} + 1,65 \times b_{21} + 1,87 \times b_{22} + 1,67 \times b_{31} + 2,02 \times b_{32} + 1,85 \times b_{41} + \\
 & + 1,54 \times b_{42} + 2,41 \times b_{43} + 2,09 \times b_{44} + 1,46 \times b_{45} + 2,07 \times b_{46} + 1,78 \times b_{47} + \\
 & + 1,93 \times b_{48} + 2,02 \times b_{51} + 1,94 \times b_{52} + 1,87 \times b_{53} + 1,78 \times b_{54}
 \end{aligned}$$

Оптимальная ситуация в том случае, когда на предприятии присутствуют все виды НМА ($b_{ij} = 1$), т.е. вероятность их возникновения равна единице. В этом случае показатель $RIS = 29,94$, что соответствует оптимуму (optimum) уровня инновационного развития и эффективности. Типовые ситуации, определяющие уровень инновационного развития промышленного предприятия и их эффективность можно охарактеризовать следующим образом:

1) $29,94 \geq RIS \geq 17,85$ – промышленное предприятие использует от 59% до 100% всех возможных НМА, высокий уровень инновационного развития приближен (необходимо тщательно отслеживать ситуацию и затраты, чтобы «не переборщить» и затраты не превысили планируемые эффекты);

2) $17,85 \geq RIS \geq 12,28$ – средний уровень инновационного развития; промышленное предприятие использует от 41% до 59% всех возможных видов НМА, что соответствует достаточному уровню инновационного развития;

3) $12,28 \geq RIS \geq 6,29$ – низкий уровень инновационного развития; промышленное предприятие использует от 21% до 41 % всех возможных НМА, что явно недостаточно для обеспечения его конкурентоспособности и эффективности функционирования;

4) $6,29 \geq RIS \geq 0$ – «банкрот» либо аутсайдер в области инноваций; НМА используются на 10%, что позволяет говорить об отсутствии инновационного развития на предприятии.

Наличие методики определения оптимального объема нематериальных активов в структуре инновационного потенциала предприятия позволит повысить эффективность использования НМА и получить планируемый экономический эффект от реализации стратегии инновационного развития предприятия.

2.3. Механизм выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами

Инновационное развитие предприятия определяется как закономерно и последовательно осуществляемый процесс конкретных мероприятий по проведению научных исследований и разработок, созданию новшеств и освоению их в производстве в целях получения новой или улучшенной продукции, новой или усовершенствованной технологии производства. Очевидно, что управление инновационным развитием предприятия должно носить системный характер. В то же время инновационное развитие предприятия можно рассматривать как открытую общественно-экономическую систему «наука-производство», где подсистемы «наука» и «производство» различаются основными целями деятельности, способами достижения этих целей и конечными результатами.

На основе системного подхода можно дать следующее определение системы управления инновационным процессом: система управления инновационным процессом – это фиксированное множество элементов, функционально взаимосвязанных между собой по поводу постановки целей, воспроизводства инновационного процесса и достижения конкретного максимального результата при минимальных затратах ресурсов в стоимостном выражении в определенный период времени.

Управление инновационными процессами базируется на следующих принципах: системность взаимоотношений и связей всех элементов системы управления; целенаправленность; обоснованность и объективность принимаемых решений; устойчивость и непрерывность во времени и пространстве; адекватно-оптимальное реагирование на воздействие внутренних факторов и факторов внешней среды; ответственность, как менеджеров системы, так и исполнителей инновационного процесса [6]. Система управления инновационным процессом показана на рис. 15.

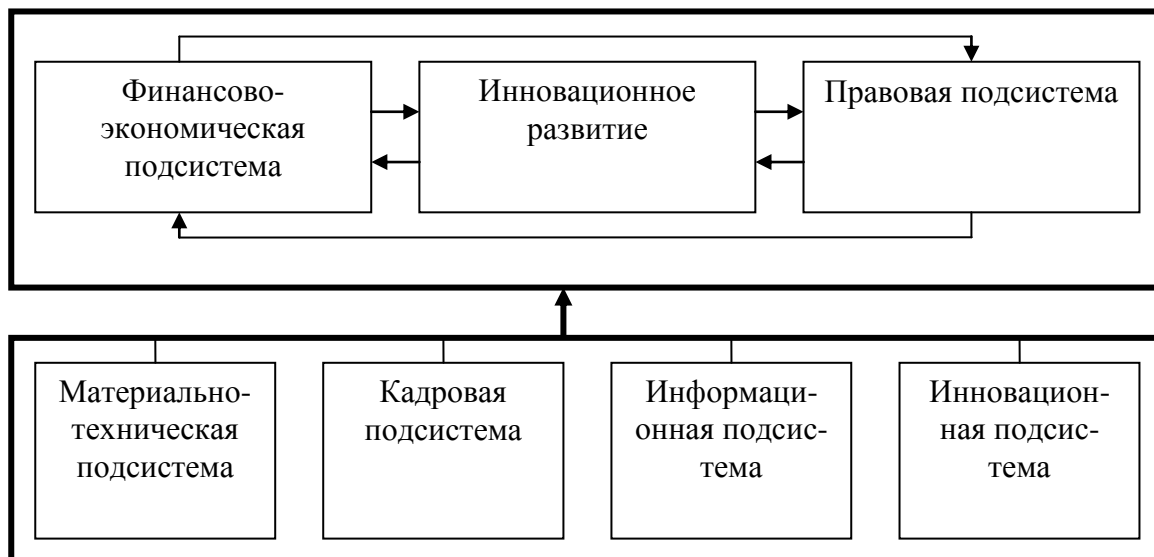


Рис. 15. Система управления инновационным развитием

Реализация системного подхода в управлении обеспечивается комплексными целевыми программами, в которых детально отражены и проработаны не только целевые задания, но и соответствующие организационные, ресурсные, методические мероприятия, направленные на осуществление необходимых условий достижения конечной цели.

Управление инновационным развитием предприятия предполагает выполнение ряда функций, направленных на рациональное формирование и использование инновационного потенциала, которые можно систематизировать по отдельным направлениям деятельности (табл. 16).

Таблица 16

Функциональные подсистемы управления инновационным развитием предприятия [32]

Элементы системы управления инновационным развитием предприятия	Содержание реализуемых функций
1. Подсистема управления НИОКР и инновациями	<ul style="list-style-type: none"> -планирование, организация, контроль и регулирование процесса развития научных и технических знаний специалистов; -формирование инновационного потенциала; -формирование интеллектуальной базы, позволяющей предприятию адаптироваться и удерживать свои позиции в изменяющейся внешней среде.
2. Подсистема управления	-формирование и эффективное использование фондов

инновационным потенциалом и развитием сотрудников	знаний; -прогнозирование потребности в инновационных ресурсах; -выявление интеллектуального потенциала сотрудников; -обеспечение условий непрерывного совершенствования и развития персонала; -разработка программ мероприятий по совершенствованию и развитию инновационного потенциала.
3.Подсистема управления внутренней и внешней информацией и коммуникациями	-координация действий специалистов, задействованных в процессе управления НМА; -формирование системы сбора, передачи, обработки, хранения и использования внутренней и внешней информации.
4.Подсистема управления портфелем НМА	-оптимизация состава портфеля НМА в соответствии со стратегией инновационного развития предприятия; -разработка организационно-технических мероприятий.
5.Подсистема управления коммерциализацией интеллектуальных ресурсов	-обеспечение условий для получения максимальной выгоды от использования НМА; -мониторинг инновационного потенциала на основе управления НМА.

Любая форма организации инновационной деятельности предполагает создание необходимых условий ее осуществления: нормативно-правовое обеспечение, планирование инновационной деятельности, ресурсное и информационное обеспечение. Нормативно-правовое обеспечение основывается на законодательных и нормативных актах. Планирование инновационной деятельности направлено на формирование и обеспечение инновационных целей и включает в себя стратегическое и оперативное планирование. Информационное обеспечение заключается в своевременном, достоверном, достаточном, комплексном и адресном представлении информации, корректном, с правовой точки зрения, и позволяющем многократное его использование. Ресурсное обеспечение включает: нематериальные активы (интеллектуальный капитал), материальные ресурсы, финансовые и совокупные ресурсы – сумма предыдущих видов ресурсов в денежном выражении [2].

Основными направлениями адаптации выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами предприятия являются организационное и информационное обеспечение процесса управления использованием НМА, а также разработка

методов внесения корректировок в процесс реализации управления НМА предприятия в зависимости от изменяющихся факторов внутренней и внешней среды предприятия.

Механизм выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами охватывает все запланированные, организуемые и контролируемые перемены в области стратегии, производственных процессов, структуры и инновационного развития предприятия. Поэтому одна из важнейших задач предприятия – это экономическое обоснование управления НМА, их соответствие стратегическим целям предприятия, а также целям и условиям внешней среды. Инновационное развитие и оценка структуры НМА предприятия затрагивает такие аспекты управления организацией, как экономические, информационные и организационные (рис. 16).

Механизм выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами предприятия не может функционировать без изменений в организационной структуре предприятия, осуществляемых с целью достижения поставленных стратегических целей. Организационное и информационное обеспечение процесса выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами проводится за счет выделения в организационной структуре предприятия отдела, который занимался бы вопросами управления НМА. Отдел управления НМА взаимодействует с другими подразделениями предприятия, за которыми закреплено выполнение некоторых функций по управлению объектами НМА. Методическое обеспечение механизма выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами предприятия представляет собой совокупность нормативно-методических документов, регламентирующих процесс управления использованием НМА [12].



Рис. 16. Система управления инновационным развитием

Эффективность инвестиций в отдельные объекты НМА оценивается путем сопоставления интегральных дисконтированных результатов использования НМА с интегральными дисконтированными затратами на их создание/приобретение и использование.

На рис. 17 представлен механизм управления инновационным развитием предприятия на основе оценки нематериальных активов.

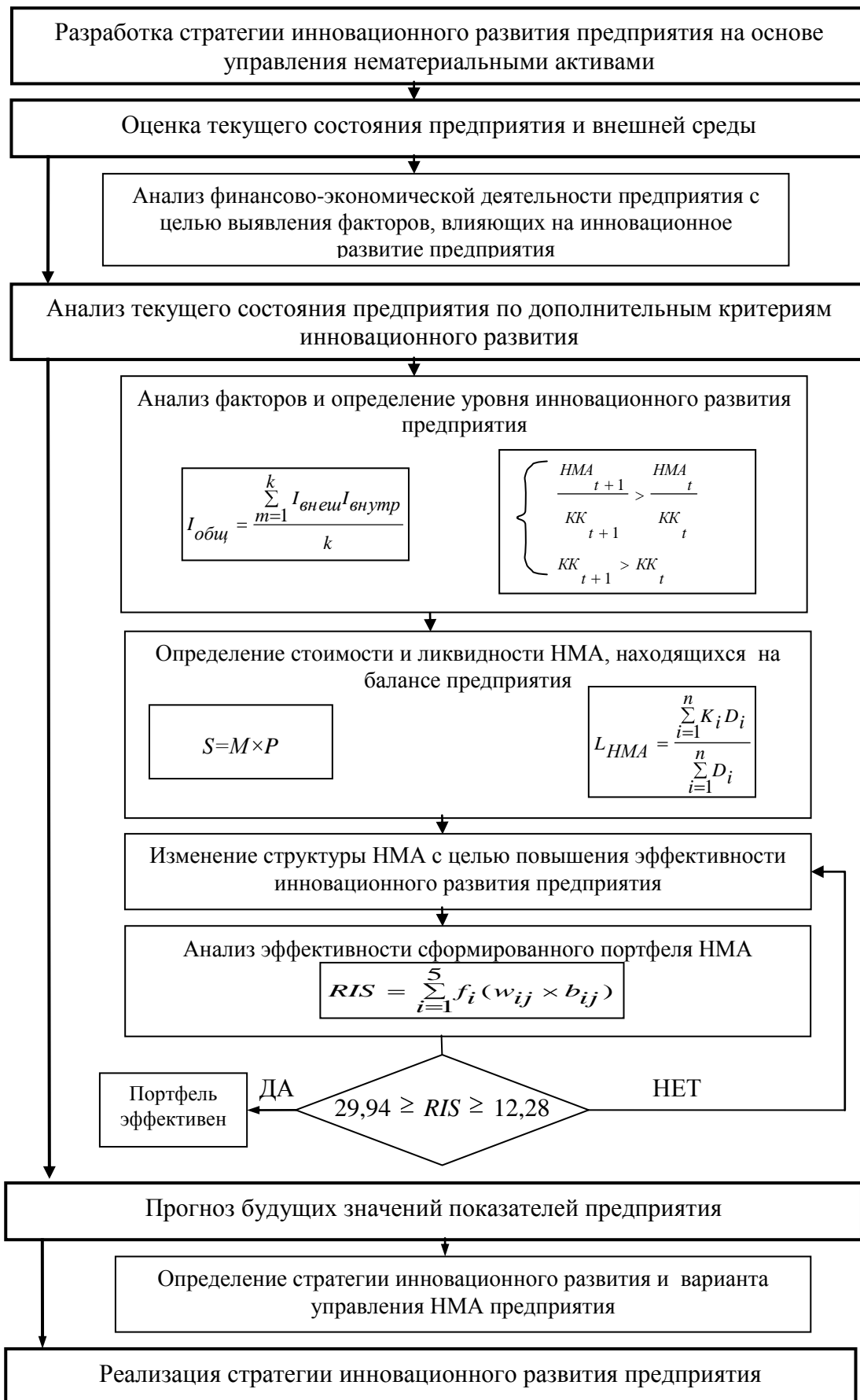


Рис. 17. Механизм выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами

При реализации данного механизма решаются следующие вопросы:

1. Определяется ценность нематериального актива, которая возникает у его пользователей из-за предложения, основанного на технологии применения этого нематериального актива.

2. Идентифицируется понятие рыночного сегмента применения данного нематериального актива (это пользователи, для которых нематериальный актив является полезным, и цель, для которой он будет использоваться).

3. Определяется, какие дополнительные средства необходимы для поддержания положения предприятия в этом ряду ценностей.

4. Вырабатывается инновационная стратегия предприятия, в соответствии с которой из нематериального актива будет извлечена польза и достигнуто преимущество перед конкурентами.

Внедрение в практику механизма выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами позволит более эффективно включать в хозяйственный оборот разнообразные и многочисленные нематериальные активы, имеющиеся у отечественных предприятий, которые являются источниками множества технологических, технических и продуктовых нововведений в современных условиях. Более того, необходимо, чтобы инновационное развитие предприятия носило упреждающий характер. В этом случае инновационный потенциал и система управления должны быть восприимчивы к очередному этапу роста [57]. Этому будет способствовать развитая система инновационного планирования, в рамках которой определяются параметры очередного этапа развития и разрабатываются технические задания по формированию необходимого инновационного потенциала. Однако разработка такой системы требует создания соответствующей концепции и методической основы инновационного развития предприятия.

Механизм выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами включает в себя анализ следующих элементов:

- уровень инновационности (инновационной активности, инновационного развития) хозяйствующего субъекта, то есть интегральный показатель интенсивности протекания инновационных процессов в экономических системах;
- стоимость и ликвидность нематериальных активов предприятия;
- эффективность управления инновационной деятельностью. Данный объект анализа является комплексным и включает использование системы количественных и качественных критериев на основе анализа текущей и перспективной эффективности управления инновационной деятельностью;
- стратегия инновационного развития на основе формирования НМА. Высокая неопределенность, как объективно присущая инновационной деятельности характеристика, делает целесообразным рассмотрение специфических методов принятия решений [65].

При разработке стратегии инновационного развития на основе анализа НМА на промышленных предприятиях решаются следующие задачи:

1. Выявление факторов, определяющих эффективность применения НМА, на качественном уровне и их количественная оценка. Такими факторами могут быть: выпуск или увеличение объемов выпуска и реализации конкретных видов или всей продукции предприятия с использованием НМА; увеличение объемов реализации продукции вследствие повышения цен на продукцию с использованием НМА, при этом рост цен обусловлен ростом качества и ростом известности; выручка от реализации самих НМА; снижение себестоимости при использовании НМА в производстве продукции, проектировании и т.п.; экономия на капиталовложениях в создание или приобретение самих НМА; выручка от продажи лицензий и др.

2. Выбор метода оценки эффективности. Возможен выбор локального метода или комплексного метода (метода расчета по предприятию в целом); данный выбор зависит от масштаба влияния результатов использования НМА на деятельность предприятия.

3. Анализ состава нематериальных активов предприятия путем использования различных подходов и методов. Первый подход (затратный) основан на суммировании всех фактических затрат на разработку и доведение объекта до возможности коммерческого использования, второй подход (доходный) связан с расчетом возможных дополнительных доходов от использования НМА, третий подход (сравнительный) основан на сравнении стоимости данного НМА со стоимостью сопоставимого по полезности НМА.

4. Оценка рисков и возможных убытков и потерь, связанных с выбором того или иного варианта управления НМА. Оценка возможных убытков и потерь может осуществляться на основе альтернативной стоимости НМА, отражающей максимальную дисконтированную упущенную выгоду от альтернативного коммерческого использования НМА.

5. Оценка затрат и результатов, связанных с выбором того или иного варианта. Состав затрат и результатов, учитываемых при оценке эффективности использования НМА, и методы расчета затрат и результатов определяются видом НМА (изобретение, товарный знак, программный продукт, лицензия и т.д.), способом поступления НМА на предприятие как одного из его активов (приобретение, создание, выявление при инвентаризации и др.) и выбранным методом оценки экономической эффективности. Расчет притоков и оттоков денежных средств выполняется для каждого интервала расчетного периода.

6. Определение расчетного периода, обусловленного сроком полезного использования нематериального актива и сроком действия лицензионного соглашения. Рассчитанные затраты и результаты, а также выбранные расчетный период и норма дисконта представляют собой исходные данные для определения показателей эффективности инвестиций в НМА в соответствии с принятым методом оценки [70].

Главной целью инновационного развития, так же, как и самого предприятия, является стремление к максимизации прибыли. Объективным условием долговременного и успешного функционирования предприятия

является достаточность финансовых потоков, оптимальность их структуры, удовлетворительная динамика затрат и приемлемое соотношение постоянных и переменных затрат при процедуре структурных изменений. Немаловажное значение имеет временной период, в течение которого планируется проводить формирование портфеля НМА.

Отсутствие четкой стратегии инновационного развития предприятия, планирования сроков и финансирования портфеля НМА может привести к низким результатам либо к результатам, противоположным поставленной цели.

Основные задачи управления комплексом НМА в предлагаемом механизме – это идентификация прав на НМА и их инвентаризация, проведение правовой экспертизы НМА, обеспечение правовой охраны, оценка стоимости НМА, постановка на баланс предприятия как НМА, выбор варианта коммерческой реализации прав на НМА, коммерческая реализация для обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ предприятия в долгосрочной перспективе, а также мониторинг результатов коммерческой реализации с принятием управленческих решений об эффективности использования НМА.

При проведении идентификации и инвентаризации НМА в рамках предлагаемого механизма выявляются результаты интеллектуальной деятельности, на которые предприятие имеет или может получить исключительные права, также определяется степень готовности каждого объекта ИС к использованию как на самом предприятии, так и за его пределами. Кроме того, устанавливается, к какой категории относится выявленный объект.

Среди стратегий инновационного развития предприятия на основе управления комплексом НМА можно выделить следующие: стратегия защиты, стратегия нападения, стратегия формирования уставного капитала, стратегия создания рекламного имиджа предприятия, стратегия оптимизации финансово-хозяйственной деятельности [112].

Стратегия защиты заключается в том, что нематериальные активы используются в качестве защитной меры при реализации стратегии инновационного развития предприятия и его бизнес-стратегии в целом, поскольку они несут в себе определенные конкурентные преимущества, которые могут служить препятствием в конкурентной борьбе, а в случае запатентованных технологии и ноу-хау способны юридически не допустить конкурентов к использованию НМА компании. Также данная стратегия может реализовываться в форме вертикальной интеграции, то есть путем производственного и организационного объединения предприятий, связанных общим участием в производстве, продаже и потреблении единого конечного продукта. Такой способ организации нематериальных активов защищает бизнес компании, обеспечивая безопасную и эффективную передачу специализированных знаний в рамках закрытой группы. Таким образом, целью реализации такого типа стратегии управления НМА является, в первую очередь, создание препятствий для входа на рынок для новых участников, а не использование НМА как самостоятельного источника доходов и прибыли.

Стратегия нападения применяется предприятиями, которые активно используют свои нематериальные активы при реализации бизнес-стратегии и стремятся своевременно выявлять случаи нарушения их прав конкурентами. Поведение предприятия, обнаружившего факт неправомерного использования своих прав другими организациями, зависит от выбранной им политики урегулирования споров. Если компания ведет агрессивную политику в отношении нарушения прав на ее нематериальные активы, то, как правило, она возбуждает судебное разбирательство, в ходе которого призывает нарушителя к ответственности, но и вовлекает себя в длительные правовые споры и несет значительные судебные издержки. Так, в 1990-х гг. затраты такого рода достигали 10 млн. долл., а в некоторых случаях доходили до 100 млн. долл. В США, по оценкам, во всех отраслях доля затрат на судебные издержки составляет 25% всех совокупных средств, выделяемых на НИОКР [138].

Более рациональным вариантом урегулирования правовых споров является организация перекрестного лицензирования, создание стратегических союзов, заключение договора с нарушителем патентных прав о выплате платежей в качестве роялти. Предприятия, выбравшие один из перечисленных выше способов урегулирования правовых конфликтов, перестают быть заинтересованными в судебном преследовании нарушителей своих прав, поскольку определение того, какая сторона нарушила права на НМА и в каком объеме, становится сложной и труднореализуемой задачей.

Стратегия формирования уставного капитала предприятия позволяет предприятиям использовать права на нематериальные активы в качестве вклада в уставный капитал. В соответствии с п. 1 ст. 66 Гражданского кодекса РФ, вкладом в имущество хозяйственного общества или товарищества могут быть любые оцениваемые имущественные права [26]. Таким образом, уставный капитал может быть сформирован за счет нематериальных активов, что дает возможность предприятию высвободить дополнительные денежные средства и направить их в хозяйственный оборот.

Данная стратегия находит широкое применение в российской экономике. Вкладом в уставный капитал становятся права на изобретения, полезные модели, товарные знаки, произведения литературы, науки, "ноу-хау".

Стратегия создания рекламного имиджа направлена на получение правовой защиты на нематериальные активы с целью повышения доверия потребителей и привлечения за счет этого дополнительных доходов. Если в рамках стратегии «нападения» или стратегии «защиты» патентование таких изобретений, которые можно легко имитировать, либо технологий, использование которых невозможно или сложно проконтролировать, является нецелесообразным, то с позиций стратегии создания рекламного имиджа патентование вышеупомянутых объектов представляется вполне оправданным. Патенты в данном случае являются для потребителей своеобразной гарантией качества товара и стимулом к его приобретению, что в конечном итоге приводит к дополнительным доходам фирмы.

Стратегия оптимизации финансово-хозяйственной деятельности

направлена на:

- снижение налога на прибыль в связи с уменьшением налогооблагаемой базы на величину амортизации нематериальных активов;
- экономию отчислений на зарплату при оплате труда через авторское вознаграждение за создание нематериальных активов;
- экономию подоходного налога физических лиц (владельцев нематериальных активов).

Снижение налога на прибыль при использовании нематериальных активов при одновременном формировании амортизационных фондов связано с возможностью предприятий самостоятельно устанавливать сроки амортизации в пределах от 1 года до 20 лет. Стоимость нематериальных активов при постановке на учет определяется по величине затрат при их создании или приобретении и расходов, необходимых для доведения до состояния, пригодного к использованию. Кроме того, затраты, связанные с выплатой вознаграждений за изобретения и рационализаторские предложения, а также вознаграждений за содействие изобретательству относятся к статье «Прочие затраты» и не включаются в фонд заработной платы, следовательно, отсутствуют и отчисления во внебюджетные фонды на социальные нужды.

Таким образом, существуют различные стратегии управления нематериальными активами, применяемые предприятиями в зависимости от выбранной стратегии инновационного развития.

Выбор стратегии инновационного развития предприятия на основе управления НМА базируется на использовании различных критериев. Так, при использовании стратегии, связанной с изменением продукта и рынка, основной целью предприятия является увеличение доли рынка, следовательно, приоритетным критерием выбора стратегии будет максимальный прирост дохода, включая прирост выручки от реализации продукции, прирост выручки от прочей реализации и прирост внереализационных доходов.

В рамках рассматриваемого направления можно выделить две основные области исследований – организацию непосредственно бухгалтерского учета нематериальных активов в составе имущества предприятия и извлечение выгоды из введения нематериальных ресурсов в состав внеоборотных активов предприятия, что может быть достигнуто ввиду следующих причин:

- используя нематериальные активы можно дать стоимостную характеристику инновационного потенциала предприятия и оценить его способность вести конкурентную борьбу на товарном рынке наукоемкой продукции;

- наличие нематериальных активов в составе внеоборотных активов предприятия может существенным образом влиять на объемы налоговых платежей в бюджеты разных уровней. При включении нематериальных активов в состав внеоборотных активов предприятия объем платежей по налогу на имущество может существенно возрасти. Увеличение амортизационных отчислений может привести к увеличению себестоимости наукоемкой продукции и возможности уменьшения налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Кроме того, предприятие может быть освобождено от налога на добавленную стоимость, если сделка оформляется как патентный лицензионный договор или договор на передачу авторских прав;

- увеличение себестоимости выпускаемого на рынок товара может существенно изменить конкурентную среду на товарном рынке и позволит сформировать сектор рынка, ориентированный на покупателей, приобретающих преимущественно дорогую технику. Фактически введение нематериальных активов в состав внеоборотных активов может стимулировать формирование новых секторов товарного рынка и формирование новых финансовых стратегий [55];

- введение нематериальных активов в состав внеоборотных может активизировать процессы привлечения инвестиций. В этом случае нематериальные активы выступают системой их гарантий и страхования. Этот момент может быть существенно усилен, если в качестве основных объектов

нематериальных активов будут выступать патенты или портфели патентов. Именно патенты могут быть предметом залога в процедуре привлечения инвестиций [56];

– введение нематериальных активов в состав внеоборотных позволяет увеличить общую стоимость активов предприятия, тем самым способствуя росту его престижа и степени доверия к его наукоемкой продукции со стороны потребителей, что, в свою очередь, ведет к извлечению дополнительной прибыли;

– нематериальные активы, имеющие определенную стоимость, могут быть использованы при заключении сделок купли-продажи (переуступки) прав на объекты интеллектуальной собственности, формировании уставного капитала, создании объектов интеллектуальной собственности, при залоге, страховании, дарении или безвозмездной передаче, наследовании и других сделках, связанных со сменой собственников действующего предприятия или его части (доли или пакета акций), что, в свою очередь, становится фактором повышения эффективности деятельности предприятия и увеличения его рентабельности.

Проведенные исследования позволяют сделать следующие выводы:

1. Результаты анализа тенденций развития экономики указывают на необходимость инновационного развития предприятий для обеспечения дальнейшего экономического роста и повышения конкурентоспособности.

Инновационное развитие предприятий связывают с реализацией передовых высоких технологий, которые служат системообразующей базой, обеспечивающей динамичный рост.

Трудность реализации инновационного развития обусловлена множеством объективных и субъективных причин, однако доминирующая из них – недостаточно эффективное управление НМА.

2. Сложность повышения уровня инновационного развития предприятий объясняется одновременным воздействием множества факторов внешней и внутренней среды, высокой степенью неопределенности достижения целей

инновационного развития, новизной и разнообразностью форм собственности и динамичностью изменения состояния внешней среды.

Одним из важнейших критериев эффективности результатов инновационного развития является адаптивность структуры к внешним и внутренним воздействиям.

3. Необходимость инновационных преобразований обусловлена нарушением равновесного состояния предприятия, причиной которого может быть взаимодействие совокупности созревших предпосылок и условий, а поводом – воздействие конкретного фактора.

Для определения степени нарушения равновесного состояния эффективным является использование опережающих и сопровождающих индикаторов. Опережающие индикаторы инновационного состояния определяются на основе прогноза инновационного развития предприятия. Сопровождающие индикаторы отражают текущую динамику состояния.

4. Инновационное развитие – это достаточно инертный и длительный процесс преобразований структурных составляющих предприятия, в связи с этим оно должно быть упреждающим.

5. Период инновационного развития требует серьезных инвестиционных вложений в будущее предприятия, а это ограничивает возможности текущего инновационного роста и приводит к снижению доходности (рентабельности) за счет роста долговых обязательств предприятия в этот период. В связи с этим возникает потребность в реализации принципа сбалансированности инновационной деятельности и стратегического развития. В противном случае возможна кризисная ситуация.

6. В основу механизма инновационного развития предприятий должны быть заложены законы построения и развития производственных систем в условиях цикличности инноваций.

Цикличность инновационного развития характеризуется тем, что действия совокупности факторов, определяющих подъем, со временем исчерпываются, превращаясь постепенно в тормозящий фактор и являясь при-

чиной спада производства. В свою очередь спад производства служит катализатором для будущего подъема.

7. При построении инновационной структуры предприятия необходимо стремиться не только к более совершенному типу предприятия, но и учитывать условия внешней среды.

8. Использование нематериальных активов, адекватных каждому этапу инновационного развития, обеспечивает отлаженность и прозрачность бизнес-процессов.

9. На каждом этапе инновационного развития предприятия осуществляются инновационные процессы, эффективность которых обусловлена наличием мотивов, укрепляющих действующие связи.

10. Для планирования инновационной деятельности на каждом этапе развития предприятия должна быть разработана экономическая модель инновационного развития, обеспечивающая сбалансированность текущей деятельности с возможностями развития на каждом этапе.

ГЛАВА 3. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

3.1. Рекомендации по практическому применению механизма выбора стратегии инновационного развития

В настоящее время в России происходит переход к инновационному типу развития экономики, в основе которого лежит целенаправленный и непрерывный процесс поиска, подготовки и реализации нововведений, позволяющих повысить эффективность деятельности предприятий, увеличить степень удовлетворения потребностей общества. Повышение эффективности инновационной деятельности является одним из решающих факторов при выходе предприятия из экономического и технологического кризиса, а также играет определяющую роль в решении проблем достижения устойчивого экономического роста и создания условий для повышения платежеспособности.

Россия располагает достаточным потенциалом, прежде всего человеческим и научным, не утрачен ряд перспективных научно-технических разработок, передовых технологий, что способствует экономическому развитию страны. Но складывающийся в России рыночный механизм не имеет инновационной направленности, не стимулирует радикальные инновации в производстве, не способствует росту конкурентоспособности продукции отечественных производителей. Это порождает низкую эффективность инновационной деятельности на современных предприятиях, снижение технического уровня производимой ими продукции [15]. Любая организация, как бы успешно она ни функционировала, обеспечивая конкурентоспособность, должна быть нацелена на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукта более высокого качества и с наименьшими затратами, иначе она окажется в кризисной ситуации. Иными словами, она

нуждается в эффективной инновационной политике. Систематическое внедрение нововведений становится главным фактором инновационного развития.

Прогнозируемое увеличение темпов прироста промышленного производства и экономики в целом в 2010-2013 годах составит 2,7-4,2%, что предполагает значительное улучшение показателей инновационного развития [95]. Благодаря активизации инновационной деятельности бизнеса, модернизации государственного сектора науки и образования, запуску наукоемких федеральных целевых программ государством планируется повысить удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции с 6,5% до 25-35% в 2020 году [96]. Стратегической целью инновационного развития Российской Федерации также является рост доли промышленных предприятий, осуществляющих технологические инновации с 9,5% в 2007 году до 40-50% в 2020 году [96].

В условиях глобализации и трансформации экономической системы нематериальные активы становятся важнейшим фактором инновационного развития. Низкий уровень инновационной активности, характерный для всех видов деятельности, связанных с инновациями, в большой степени затронул и формирование нематериальных активов предприятия. НМА характеризуются неустойчивой динамикой и не занимают соответствующего своей значимости места в интенсификации инновационных процессов, что ведет к снижению качественного уровня нововведений на предприятии.

Итоги конъюнктурных обследований промышленных предприятий свидетельствуют о том, что сохранение относительно благоприятной конъюнктуры в промышленном секторе на протяжении 2009 г. обусловило некоторое повышение инновационной активности. Однако уровень ее во II полугодии был ниже, чем в первой половине 2009 г. Так, с 51% в I полугодии до 41 % во II - снизился удельный вес предприятий, осуществляющих инновации [97].

Лидерами, определяющими общую картину инновационной деятельности в обрабатывающих отраслях промышленности, оставались химическая и

нефтехимическая промышленность, а также машиностроение и металлообработка. В этих отраслях отмечалась самая высокая доля предприятий, осуществляющих инновации: в химической и нефтехимической промышленности – 56% во II полугодии 2009 г., в машиностроении – 52%.

Ведущие позиции в реализации нововведений традиционно занимают крупные промышленные предприятия (с численностью занятых свыше 2 тыс. человек), среди которых более 60% осуществляют инновации. Крупные хозяйственные структуры, как правило, обладают более высоким научно-техническим потенциалом, обычно имеют собственную исследовательскую базу и высококвалифицированный персонал. Именно предприятия этой группы определяют состояние и тенденции инновационной деятельности в промышленности.

Во втором полугодии (табл. 17) у каждой четвертой инновационно-активной организации отмечался рост доли на рынке выпускаемой продукции [97].

Таблица 17

Рыночная доля продукции, выпускаемой промышленными организациями во II полугодии 2009 г.

Предприятия промышленной отрасли	Количество предприятий в % от числа обследованных организаций в каждой группе					
	На внутреннем рынке			На внешнем рынке		
	рыночная доля продукции					
	повыси- лась	не изме- нилась	снизи- лась	повыси- лась	не изме- нилась	снизи- лась
Промышленные организации в целом	22	58	14	10	35	5
Инновационно-активные организации	25	61	12	14	49	6

На предприятиях, активно внедряющих инновации в производство, сохранялся более высокий уровень производительности труда: у 74% из них производительность труда охарактеризована как «высокая» и «средняя» (против 68% организаций в целом по промышленности).

Значительно лучше и оценки экономической ситуации в организациях, осуществляющих инновационную деятельность. Так, во II полугодии 2009 г. у

89% из них экономическая ситуация оценена предпринимателями как «благоприятная» и «удовлетворительная» против 85% в целом по выборке.

Основные причины осуществления инновационной деятельности промышленных организаций является конкуренция на внутреннем и внешнем рынках. Так, во II полугодии 2009 г. высокая конкуренция на рынке отечественных товаропроизводителей, по оценкам предпринимателей, обусловила осуществление инноваций у 76% организаций, высокая конкуренция на внешнем рынке – у 44% организаций.

На технологическое развитие предприятий существенное влияние оказывает объем средств, выделяемых на инновационную деятельность. Наиболее высокая доля затрат на инновации в общем объеме отгруженной продукции во II полугодии 2009 г., как и ранее, сохранялась в химической и нефтехимической промышленности, а также на предприятиях машиностроения и металлообработки (табл. 18) [97].

Таблица 18

Доля затрат на инновационную деятельность в общем объеме отгруженной продукции собственного производства во II полугодии 2009 г.

Отрасль промышленности	Количество предприятий в % от общего числа организаций, осуществляющих инновационную деятельность				
	доля затрат на инновационную деятельность				
	до 1%	1%-4%	5%-9%	10%-15%	свыше 15%
В целом по промышленности	25	27	13	12	11
Химическая и нефтехимическая промышленность	21	37	17	14	9
Машиностроение и металлообработка	26	27	11	10	14
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	22	36	13	2	4
Промышленность строительных материалов	5	53	21	5	8
Легкая промышленность	12	44	9	8	2
Пищевая промышленность	27	35	20	7	5

На протяжении 2009 г. структура затрат на инновационную деятельность практически не изменилась. По-прежнему наиболее существенной (48%)

остается доля затрат, связанная с приобретением новых машин, оборудования и установок, необходимых для технологического обновления производства. Не изменилась и осталась невысокой доля затрат на научно-исследовательские (12%), проектно-конструкторские и опытно-экспериментальные работы (по 14%). С 18% до 22% возрос в течение года удельный вес затрат, направляемых предприятиями на освоение и внедрение нововведений. В 2009 г. оставалась незначительной (7%) доля затрат, выделяемых на маркетинговые исследования рынка инноваций и правовую защиту нововведений (табл. 19) [97].

Таблица 19

Структура затрат по основным видам инновационной деятельности

Основные виды инновационной деятельности	Средняя доля затрат в % к общим затратам на инновационную деятельность		
	II полугодие 2008	I полугодие 2009	II полугодие 2009
Научно-исследовательские работы	16	12	12
Проектно-конструкторские и технологические работы	18	15	14
Опытно-экспериментальные работы	15	13	14
Освоение и внедрение нововведений	21	18	22
Приобретение оборудования для реализации технологических инноваций	40	50	48
Приобретение права на использование объектов промышленной собственности, "ноу-хау" и технологий	15	6	8
Маркетинг инноваций	6	7	7
Правовая защита результатов НИОКР	6	4	7

Таким образом, комплексная оценка современного состояния инновационных процессов в отраслях промышленности России позволяет сделать вывод о недостаточности и неравномерности темпов их развития, нерациональности структуры и низкой степени мотивации субъектов хозяйствования в дальнейшем совершенствовании. Все это требует разработки и реализации стратегического управления инновационным развитием на основе анализа нематериальных активов в промышленной отрасли.

Практическое использование и эффективность разработанных методов управления инновационным развитием предприятия предлагается рассмотреть

на примере предприятия машиностроительной отрасли, а именно - открытого акционерного общества «Волговятмашэлектроснабсбыт» (г. Н.Новгород). Представленный механизм выбора стратегических приоритетов инновационного развития можно использовать при разработке инновационной стратегии, а также для анализа и оценки нематериальных активов ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт».

Машиностроение входит в состав промышленности под названием «Машиностроение и металлообработка». Машиностроение создает машины и оборудование, аппараты и приборы, различного рода механизмы для материального производства, науки, культуры, сферы услуг, в то время как металлообработка занимается производством металлических изделий, ремонтом машин и оборудования.

В настоящее время машиностроение России состоит из ряда самостоятельных отраслей, куда входят свыше 350 подотраслей и производств. Доля машиностроения в общем выпуске производственной продукции в России составляет около 20% (16% в 1995 г. и 19,5% в 2002 г.) [113].

Исходя из того, на какой рынок ориентирована продукция, выпускаемая предприятиями машиностроительного комплекса, существует их условное объединение в 4 группы:

- группа отраслей инвестиционного машиностроения;
- группа предприятий тракторного и сельскохозяйственного машиностроения, машиностроения для перерабатывающих отраслей АПК и предприятий легкой промышленности;
- электротехника, приборостроение, станкостроение;
- автомобильная промышленность [8].

Следовательно, можно отметить, что машиностроительный комплекс является ведущим среди межотраслевых комплексов, поэтому научно-технический прогресс во всех отраслях народного хозяйства, их техническое перевооружение обеспечиваются за счет продукции машиностроения, в особенности таких ее приоритетных отраслей как станкостроение,

электротехническая и электронная промышленность, приборостроение, производство электронно-вычислительной техники.

Предприятие ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» специализируется на продаже машиностроительной, электротехнической, инструментальной и химической продукции для всех отраслей промышленности, строительства, жилищно-коммунального хозяйства, соцсферы и выполняет заказы администраций города и Нижегородской области.

Основными видами деятельности предприятия являются производство и ремонт подъемного, строительного оборудования и инструмента, насосного и сварочного оборудования, противопожарного, торгового, гаражного оборудования и подшипников, вентиляционно-отопительного оборудования и промышленной арматуры, низковольтного оборудования и электромашин, светотехнической и кабельной продукции, электротехнических изделий, приборов и химической продукции.

Таким образом, можно заключить, что ассортимент выпускаемой продукции является широким. Исходя из того, что основная доля ассортимента продукции обладает высокой наукоемкостью, предприятие можно отнести к третьей группе машиностроительного комплекса, а именно – группе наукоемких отраслей, среди которых можно выделить отрасли электротехники, приборостроения и станкостроения.

Чтобы обеспечить предприятию долгосрочное и устойчивое функционирование, необходимо правильно определить стратегические направления его инновационного развития. Первым этапом выбора стратегических приоритетов инновационного развития предприятия в соответствии с предложенным механизмом (гл. 2, рис. 17) является оценка текущего состояния предприятия и внешней среды. Для оценки внешней среды предприятия необходимо провести анализ и выявить наиболее значимых конкурентов, действующих в аналогичных сферах производства (табл. 20).

Предприятия-конкуренты в отраслях электротехники, приборостроения и станкоинструментальной промышленности Нижегородской области [60]

Наименование предприятия	Направление деятельности
<i>Электротехническая промышленность</i>	
1. Филиал ЗАО «Шнейдер Электрик» в г. Н. Новгороде	Производство и продажа электрооборудования и средств автоматизации
2. Завод «Электромаш»	Производство аппаратуры связи волоконно-оптической, заготовки точные литые
3. ЗАО Концерн «Термаль»	Производство камбузов, ТЭН, минипекарней, электронагревателей, утюгов электрических
4. ООО «Константа-К»	Производство аккумуляторных батарей, арматуры сигнальной, генераторов, индикаторов давления, электродвигателей, релейной продукции, магнитных пускателей, запчастей к контакторам и реле
5. ООО «Комплексный центр инженерно-технического снабжения»	Производство промышленных тепловых электронагревателей: кольцевых, патронных, трубчатых, спиральных, плоских и карбидокремниевых; производство тепловых электронагревателей бытового назначения
<i>Станкоинструментальная промышленность</i>	
6. ОАО «Коммаш»	Производство машин для коммунального хозяйства, литье чугунное
7. ОАО «Румо» («Русский мотор»)	Производство дизелей судовых, дизель-генераторов, газомотокомпрессоров
8. АООТ «Нижегородский машиностроительный завод»	Артвооружение, установки-реаниматоры нефтяных скважин, оборудование для АЭС, станки, пылесосы, печи
9. «Богородский машиностроительный завод»	Производство универсальных токарно-винторезных станков и судовых двигателей
10. «Нижегородская инновационная компания»	Производство торцовых уплотнений, насосного оборудования, РТИ и др
11. Завод «Теплообменник»	Производство агрегатов, приборов систем кондиционирования и регулирования давления воздуха для авиации, автомобилестроения и пр. отраслей
<i>Приборостроение</i>	
12. ГУП «Нижегородский завод им. М.В. Фрунзе»	Производство оборонной продукции, телевизоров, приемников, стереоусилителей, систем сигнализации, средств измерительной техники

13. ГП «Электромеханический завод «Авангард»	Производство медтехники, насосов, радиостанций, промышленного оборудования
14. ОАО «Промприбор»	Разработка и производство приборов учета расхода тепла и газа, измерителей ЭМ поля, анализаторов спектра, установки для метрологической поверки счетчиков электрической энергии и др.
15. ООО «Симетронн»	Производство приборов для измерения расхода жидкостей и газов, измерительных комплексов для коммерческого учета газа, дифференциальных манометров, электронных корректоров, теплосчетчиков, оборудования для автомобильной промышленности
16. ОАО «Арзамасский приборостроительный завод»	Производство навигационных систем, гироскопов, расходомеров, контрольной аппаратуры, приборов учета газа, медтехники, сантехники

Из таблицы видно, что отрасль приборостроения, электротехническая, станкоинструментальная отрасли Нижегородской области представлены значительным числом предприятий, выпускающих многономенклатурную продукцию. В станкоинструментальной промышленности России в настоящее время усиливается ориентация производства на платежеспособный спрос со стороны хозяйствующих субъектов, ввиду того, что государство резко сократило объем заказов станкоинструментальной продукции. Хозяйствующие субъекты не могут компенсировать сокращения спроса на сложную наукоемкую продукцию со стороны государства, отдавая предпочтение более дешевому и простому оборудованию, что влечет за собой потерю заказов и спаду производства наукоемких видов оборудования опережающими темпами. Некоторое оживление производства в машиностроении практически не отразилось на повышении спроса на технологическое оборудование, так как его парк в настоящее время используется менее чем наполовину. Поэтому по мере увеличения производства продукции на предприятиях-потребителях первоначально будет повышаться загрузка имеющегося оборудования, происходит накопление капитала и только тогда возникнет перспектива модернизации производства и приобретения нового оборудования [75].

Определенная тенденция к стабилизации наметилась в электротехнической промышленности и приборостроении, был увеличен выпуск электродвигателей (на 14%), ряда кабельных изделий (силовых, городских телефонных). В целях расширения рынков сбыта и поиска новых потребителей электротехнические и приборостроительные заводы начали осваивать производство продукции, пользующейся спросом, в том числе ранее изготавливавшейся в странах СНГ [119]. Тем не менее, недостаточный объем частного и иностранного инвестирования, низкий уровень спроса негосударственного сектора на технологическое оборудование делает необходимым оптимизировать внутреннюю структуру предприятий: повысить эффективность бизнес-процессов и рентабельность производственных фондов и нематериальных активов. Совершенствование внутренних систем предприятия невозможно осуществить без проведения анализа текущего состояния предприятия.

Оценка текущего состояния предприятия подразумевает под собой проведение анализа финансово-экономической деятельности предприятия. Анализ, основной целью которого являлось выявление факторов, влияющих на инновационное развитие предприятия, показал резкое падение сбыта продукции ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт». За 2008-2009 гг. снизились объемы производства и уровень обеспеченности предприятия заказами. Ситуация с обеспеченностью предприятия оборотными средствами ухудшилась, что оказывает значительное влияние на производственную и инновационную деятельность предприятий машиностроения. Однако детальный анализ предприятия показал, что это лишь внешнее проявление серьезных проблем, связанных с износом оборудования, высокими энергозатратами, недостатком производственных мощностей, низкой конкурентоспособностью.

Зафиксирован рост следующих показателей:

- незавершенное производство – в 4 раза;
- производственные запасы – в 3 раза;

- запасы готовой продукции – в 1,7 раза;
- дебиторская задолженность – в 7 раз.

Однако существовали, несомненно, сильные стороны предприятия, опираясь на которые, можно было разрабатывать стратегию инновационного развития ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» для повышения устойчивого конкурентоспособного функционирования предприятия.

К сильным сторонам предприятия можно отнести:

- широкий ассортимент продукции;
- устойчиво развивающийся основной потребитель;
- удобное расположение предприятия в районе с хорошо развитой инфраструктурой (это компенсировало удаленность от источников сырья);
- наличие неиспользованных резервов для совершенствования инновационной деятельности (возможность повышения эффективности инновационной деятельности на 30 – 40%).

Неудовлетворительная работа предприятия связана с неоправданно большими затратами на производство, неконкурентоспособностью части продукции на внутреннем и внешнем рынках, потерей части рынков сбыта, недостаточностью оборотных средств и вследствие этого низким уровнем использования производственных мощностей. В четко выраженной форме здесь проявляется недооценка роли и места научно-технической и инновационной деятельности.

В связи с разработкой стратегии инновационного развития предприятия важно осуществить оценку роли и стоимости нематериальных активов. Стратегия должна соответствовать целям предприятия: развитие производства, увеличение выпуска вентиляционно-отопительного оборудования на 150-200 млн. рублей.

Вторым этапом выбора стратегических приоритетов инновационного развития предприятия в соответствии с предложенным механизмом является анализ текущего состояния предприятия на основе расчета дополнительных критериев инновационного развития.

Общая оценка уровня инновационного развития ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» в зависимости от влияния факторов внешней и внутренней среды определена как $I_{общ} = 1,45$, что показывает низкий уровень инновационного развития.

Определение общей характеристики эффективности инновационного развития предприятия на основе анализа НМА также показало, что при условии общего роста капитализации предприятия рост нематериальных активов проходит достаточно медленными темпами, по сравнению с материальными, что указывает на отсутствие инновационной активности на предприятии.

Следующим этапом является определение стоимости и ликвидности НМА, находящихся на балансе предприятия и формирование портфеля НМА. При анализе данных показателей НМА в структуре портфеля располагались следующим образом (рис. 18).

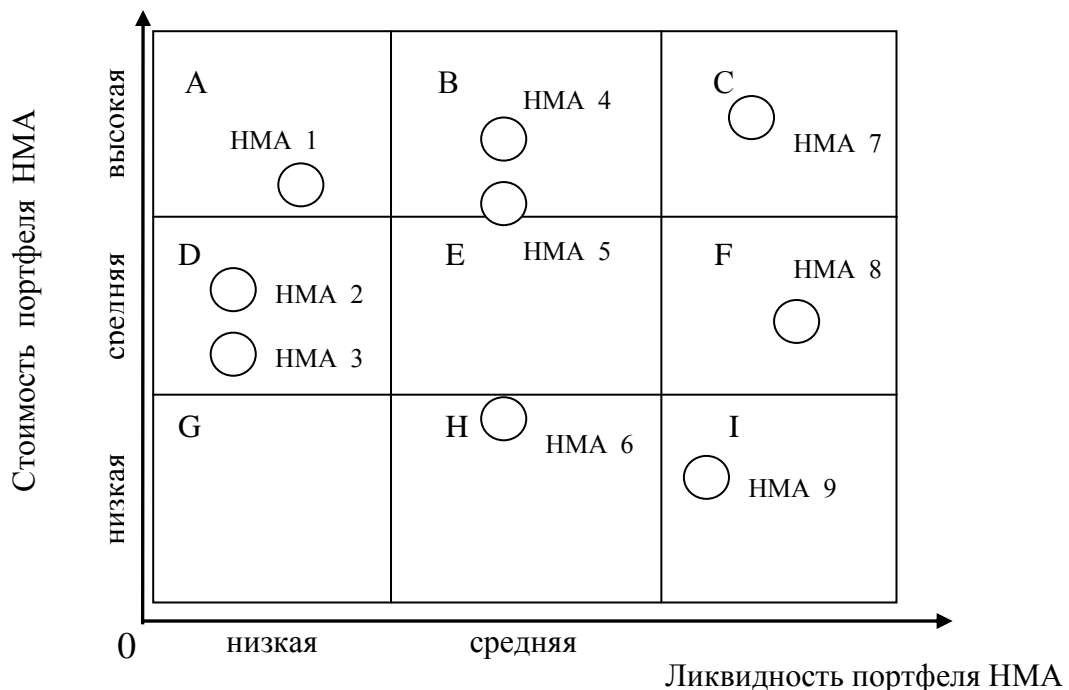


Рис. 18. Позиционирование НМА

НМА № 1,4,5,7 обладают высокой стоимостью, что делает их привлекательными, и позволяет обеспечить эффективную позицию для бизнеса. НМА могут генерировать свои собственные внутренние потоки инвестиций,

необходимые для их поддержки, что обеспечивает достаточно высокую прибыль.

НМА № 2,3,8 обладают невысокой стоимостью, поэтому необходимы инвестиции для их развития. При анализе ликвидности НМА рассматриваются варианты их возможного развития, что покажет необходимость продажи или инвестирования НМА.

НМА № 6,9 обладают низкой стоимостью. Необходим детальный анализ возможностей их развития.

При оценке эффективности портфеля НМА предприятия и реализуемости инновационной стратегии показатель $RIS = 6,3$, что характеризует низкий уровень инновационного развития; промышленное предприятие использует от 21% до 41 % всех возможных НМА, что явно недостаточно для обеспечения его конкурентоспособности и эффективности инновационного развития.

При анализе портфеля НМА автором работы предложено, а руководством предприятия было принято предложение о продаже НМА № 5, 6, 8 в связи с их высокой ликвидностью и относительно высокой стоимостью, НМА № 3 был продан вместе с материальными активами в связи с обновлением технологического цикла.

Кроме этого, исходя из рекомендаций автора, предприятием были приобретены новые НМА. Вследствие данных преобразований НМА в структуре портфеля расположились следующим образом (рис. 19).

При повторной оценке эффективности портфеля НМА предприятия и реализуемости инновационной стратегии показатель RIS составил 17,9, тем самым указывая на то, что промышленное предприятие использует около 70% всех возможных НМА, что характеризуется как высокий уровень инновационного развития.

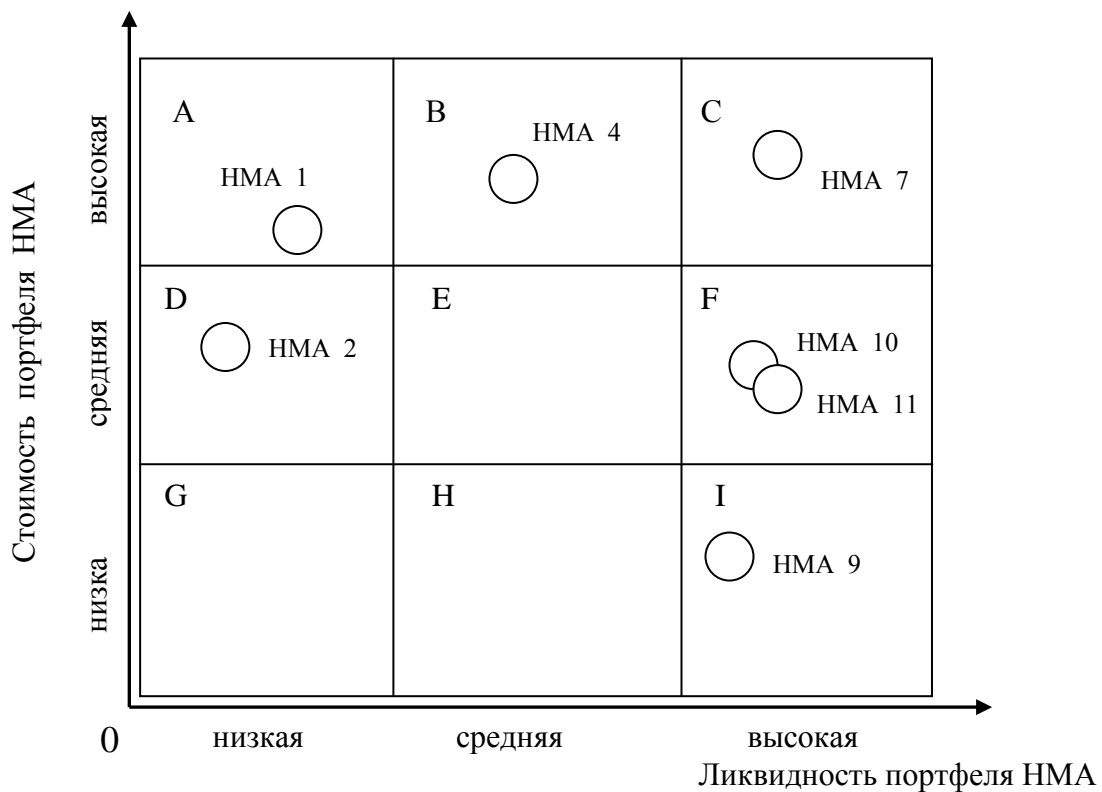


Рис. 19. Позиционирование НМА

Следующим этапом является формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами предприятия и прогноз будущих значений показателей предприятия. Эффективность инновационной стратегии характеризуется системой экономических показателей, отражающих соотношение связанных с изменениями НМА затрат и результатов, позволяющих судить об экономической привлекательности НМА. Достоинством подхода является интегральная оценка, как результат всех видов нематериальных активов.

Сравнительный анализ, проведенный в настоящем исследовании, позволяет выделить некоторые классификационные признаки, общие для всех инновационных стратегий, такие как: масштаб и новизна инноваций, эффективность или вид эффекта от внедрения, область применения, глубина вносимых изменений.

На основе названных признаков предлагается следующая классификация инновационных стратегий с учетом потребностей современной экономики:

- по области инновационного развития предприятия: в области управления, в сфере науки, промышленно-технологические инновации, организационные, социальные;
- по масштабу инновационного развития предприятия: крупные, средние и мелкие;
- по эффективности (вид эффекта от внедрения): экономические, социальные, экологические, интегральные;
- по глубине вносимых инновационных изменений: радикальные (базисные), улучшающие (модифицирующие), псевдонововведения (ретронововведения);
- по цели инновационной деятельности: стратегические или тактические;
- по результатам инновационной деятельности: инновации нематериальные (новые системы управления, новые процессы в производстве, новые бренды и т.д.), инновации материальные (новые продукты, технологическое оборудование и т.д.), инновации комбинированные (включающие материальные и нематериальные) [50].

На основе анализа, результаты которого представлены в данном параграфе, предприятию целесообразно выбрать стратегию по результатам инновационной деятельности, т.е основываясь на формировании НМА в структуре портфеля. Предложенная стратегия дает возможность выработать подходы к оценке НМА, а также ее соответствие потребностям общества в тот или иной момент времени с целью ее активизации и эффективного управления.

В качестве аспектов управления инновационным развитием предприятия можно выделить следующие:

1. Перенесение акцента усилий с поддержки процесса (в т.ч. НИОКР) на достижение такого результата, который обеспечит требуемую инновационность и конкурентоспособность продукции.
2. Выдвижение на первый план обеспечения максимальной заинтересованности участников инновационного процесса в достижении таких

результатов, стимулирование изобретательской и инновационной деятельности должно быть связано с эффективностью использования результатов этой деятельности, а не с ее процессом.

3. Поддержка наиболее эффективных технических решений в каждом направлении деятельности предприятия в ущерб (из-за ограниченности ресурсов) остальным, менее эффективным.

4. Прогнозирование направлений научно-технического развития и выбор таких решений, которые позволят достичь наиболее эффективных результатов в каждом направлении деятельности предприятия, и определение приоритетов дальнейшего научно-технического развития.

5. Определение эффективности этих результатов (в т.ч. их содержательная и стоимостная оценки).

6. Формирование системы учета и отчетности в создании и использовании интеллектуальной собственности с привлечением бюджетных средств [67].

Исходя из установленных особенностей, при разработке стратегии инновационного развития принимаются следующие условия и ограничения.

1. Каждая производственная система должна обеспечить сбалансированные пропорции между темпами роста объемов выпуска и чистой прибыли, оборотными средствами и долговыми обязательствами.

2. При определении рациональных темпов производственной активности необходимо соблюдать пропорции распределения чистой прибыли на пополнение оборотных средств для обеспечения экономического роста в следующий плановый период и на развитие предприятия. В этом случае обеспечивается одновременное выполнение двух обязательных функций предприятия – достижение экономического роста и инновационного развития предприятия. Это позволит сохранять заданный уровень платежеспособности в текущей деятельности и рост стоимости капитала в долгосрочном периоде.

3. Ориентиром для ежемесячного планирования темпов инновационной активности предприятия должны быть заданные годовые темпы прироста стоимости НМА [82].

3.2. Определение экономического эффекта от предложенных разработок

Основным результатом проведенного исследования является разработка методических подходов к формированию стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами, отражающих порядок и состав процедур, осуществляемых для рыночной адаптации предприятия. Предложенные методики использованы на примере открытого акционерного общества «Волговятмашэлектроснабсбыт» при разработке и реализации стратегии инновационного развития и управления нематериальными активами для повышения эффективности функционирования и развития предприятия.

Расчет экономической эффективности предложенных разработок целесообразно провести на основе анализа реализуемости стратегии инновационного развития предприятия и оценки эффективности управления нематериальными активами ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт».

Стратегия предприятия разработана в соответствии с поставленными целями развития – реализация новой технологии производства и увеличение выпуска вентиляционно-отопительного оборудования на 150 млн. рублей. Затраты составили 33,5 млн. рублей, из которых 28,831 млн. рублей - капитальные вложения (приобретение оборудования и строительно-монтажные работы), вложения в оборотные средства и 4,669 млн. рублей – приобретение новой технологии производства. Часть денежных средств предприятие выручило от реализации незадействованных в производстве и не полностью соответствующих существующей бизнес-модели нематериальных активов другой компании. Для принятия решения о наиболее эффективном способе использования имеющейся технологии предприятие ОАО

«Волговятмашэлектроснабсбыт» воспользовалось инновационной моделью, разработанной бизнес-подразделением New Ventures Group компании Lucent, которая является одним из ведущих в мире производителей полупроводников, с внесением необходимых преобразований с целью адаптации модели к своей внутренней среде (рис. 20) [143].



Рис. 20. Преобразованная инновационная модель NVG, применяемая для получения максимальной ценности от НМА предприятия

Таким образом, при анализе портфеля НМА ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» автором выявлено стратегическое соответствие НМА № 1, 2, 4, 7, 9 существующей бизнес-модели компании, в то

время как НМА № 3, 5, 6, 8, обладая средней и высокой ликвидностью и стоимостью, требовали значительной адаптации для эффективного использования в существующей модели ведения бизнеса.

Проведя сравнительный анализ преимуществ, получаемых в результате проведения адаптации НМА № 3, 5, 6, 8, и в результате передачи их другим компаниям, автор пришел к заключению о целесообразности их продажи, выбирая способы извлечения максимальной ценности из обладания ими (табл. 21) на основе инновационной модели, проиллюстрированной на рис. 20.

Таблица 21

Пути реализации НМА внешним организациям в связи с их несоответствием внутренней бизнес-модели

<i>Наименование НМА</i>	<i>Способ реализации имеющихся НМА</i>
НМА № 3	Продажа патента на НМА вместе с материальными активами в связи с обновлением технологического цикла
НМА № 5	Продажа неисключительной лицензии на НМА
НМА № 6	Продажа исключительной лицензии на НМА
НМА № 8	Продажа патента на НМА

Из таблицы видно, что предприятие использовало различные каналы реализации НМА с целью максимизации их ценности и получения максимальной прибыли. Кроме этого, предприятием были приобретены новые НМА № 10 и № 11. На НМА № 10 был приобретен патент, а на использование НМА № 11 была получена исключительная лицензия.

Таким образом, портфель НМА предприятия реформирован с целью повышения эффективности его использования. При разработке и внедрении данной стратегии стоимость основных фондов возросла на 5 млн. руб., а темп роста денежных потоков периода увеличился на 2%.

Оценку реализуемости инновационной стратегии также можно произвести путем анализа показателя общей рентабельности вложений, который составил 22%. При анализе рентабельности предприятия-аналога

представленный показатель ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» выше на 7%, что позволяет сделать вывод о рациональном вложении капитала. Общий годовой выпуск вентиляционно-отопительного оборудования предприятия увеличился на 180,2 млн. руб.

Для анализа эффективности стратегии инновационного развития предприятия и определения наилучшего варианта управления нематериальными активами предприятия на основе расположения их в портфеле использовался метод экспертных критериальных оценок (табл. 22).

Таблица 22

Результаты анализа эффективности стратегии инновационного развития
методом экспертных оценок

Критерии	Значение критерия	Наименование предприятия		
		ОАО «Волговятмаш-электро-снабсбыт»	Предприятие-аналог 1 (Завод «Электромаш»)	Предприятие-аналог 2 (Завод «Теплообменник»)
1. Возможность продать на рынке свои услуги (продукцию)	0 - 10	9	5	7
2. Наличие неиспользуемых НМА	0 – 10: много неиспользуемых НМА - 0, нет неиспользуемых НМА - 10	10	8	6
3. Готовность предприятия к инновационному обновлению	0 - 10	10	6	4
4. Наличие новой технологии или продукции	0 - 10	7	5	3
5. Конкурентная	0 – 10:	8	8	1

среда	много конкурентов - 0, нет конкурентов - 10			
6. Доступность ресурсов	0 - 10	7	7	5
Суммарная оценка		51	39	26

Обследование предприятия, проведенное группой экспертов, включавшее в себя как сбор статистических данных, так и многочисленные интервью, позволяет утверждать, что на предприятии стратегия инновационного развития реализована с максимально возможным результатом. Профиль предприятия сохранен, технологии усовершенствованы, многие специалисты продолжают успешно работать на ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт». Сохранена управляемость процессов на предприятии, существенно повышен профессионализм менеджмента и производственной части персонала.

В табл. 23 представлен анализ целей предприятия при разработке стратегии инновационного развития предприятия и достижение желаемого результата.

Таблица 23

Динамика показателей предприятия при реализации стратегии инновационного развития

Цели предприятия	Критерии достижения целей	Значение показателя по отношению к базовому году	
		до реализации стратегии инновационного развития	после реализации стратегии инновационного развития
1. Рыночные	увеличение доли рынка	15%	30%
	увеличение объема реализации	20%	60%
2. Производственные	снижение себестоимости	-	на 25-30%
	качество	низкое	обеспечение требований покупателей
3. Финансово-	увеличение прибыли	30%	70%

экономические	увеличение рентабельности	-	на 7%
	увеличение рентабельности по оборотным средствам	-	на 12%
4. Социальные	заработанная плата/потребительская корзина	поддержание существующего уровня	увеличение на 30%

Основными критериями для оценки результатов стратегии инновационного развития также являются: повышение эффективности функционирования предприятия за счет увеличения выпуска и продажи продукции, снижения затрат; повышение рентабельности деятельности; увеличение ассортимента выпускаемой продукции.

При разработке и реализации стратегии инновационного развития на ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» осуществлены следующие мероприятия:

- оптимизация количественных и качественных параметров структуры нематериальных активов в целях минимизации издержек и повышения качества производимой продукции и достижения на этой основе достаточно высокого уровня ее конкурентоспособности;
- формирование инновационной структуры управления предприятием, максимально соответствующей его внутренней специфике и обеспечивающей быструю реакцию на изменение внешней среды, расширение его рыночной ниши.

Одним из наиболее сложных вопросов при управлении НМА является выбор между приобретением исключительной лицензии или созданием НМА собственными силами. Основным преимуществом, получаемым в результате приобретения лицензий, является экономия времени. Целесообразность приобретения лицензий зависит от следующих факторов:

- от сроков, необходимых для проведения собственных исследований и разработок;
- от разницы в себестоимости между производством продукции по лицензиям и производством продукции, разработанной собственными силами;

– от разницы между общими затратами на собственные исследовательские и конструкторские работы и их освоение и затратами на приобретение и освоение лицензий.

При обосновании целесообразности приобретения лицензий сравниваются два варианта осуществления затрат, один из которых предполагает приобретение и использование лицензии, а другой – создание силами самого предприятия объекта НМА, позволяющего решить ту же производственно-технологическую или маркетинговую задачу, что и приобретаемая лицензия. При этом делается предположение, что притоки денежных средств в сравниваемых вариантах практически не отличаются друг от друга. При данном допущении приобретение лицензии целесообразно, если суммарные затраты предприятия при покупке лицензии меньше суммарных затрат на создание НМА собственными силами и его использование.

При разработке инновационной стратегии на основе создания собственного НМА предприятию предложена организация конкурса инновационных проектов. Этапы подготовки и проведения конкурса инновационных проектов на основе создания НМА являлись ключевыми этапами реализации стратегии инновационного развития на ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» и способствовали расширению клиентуры, привлечению предприятий-партнеров, повышению уровня инновационного развития за счет вложений в новые проекты. Конкурс включал разработку положения о конкурсе, анкеты инновационного проекта, базы данных конкурсных проектов.

Целью конкурса являлись создание и коммерциализация НМА, реализация новых технологий, формирование навыков участников инновационной деятельности в области управления инновационными проектами, утверждение приоритетов инновационной культуры в экономике и обществе в целом. Методика проведения конкурса сориентирована на то, чтобы конкурс являлся также и инструментом исследования рынка. Поэтому оценивались основные показатели рынка инновационных проектов на основе

создания НМА и технологических запросов. Исходя из общей цели активизации инновационной деятельности предприятия и принимая во внимание возможности конкурсных методов стимулирования и отбора, предложены основные цели и задачи конкурса.

Общие цели и задачи конкурса:

- содействие развитию предприятия путем активизации его инновационной деятельности на основе создания НМА;
- анализ и оценка инновационного потенциала предприятия по наличию, новизне, техническому уровню и готовности инновационных проектов для практической реализации в экономике;
- оценка и повышение инновационной восприимчивости реального сектора экономики на основе создания НМА;
- формирование общественного мнения о полезности инноваций на основе создания НМА;
- привлечение финансовых и информационных ресурсов в инновационную сферу;
- распространение информации об инновационном потенциале предприятия.

Цели и задачи по активизации человеческого фактора:

- повышение инновационной активности персонала;
- выявление талантливых инноваторов, их поддержка и поощрение;
- стимулирование образовательной подготовки участников инновационной деятельности в области управления инновационными проектами.

Конкурс проводился по двум типам проектов:

- старт-проект – проект по созданию и реализации инноваций на основе создания НМА, находящихся на ранних стадиях разработки и требующих проведения значительных работ по доведению до стадии реализации. Старт-проект, как правило, не имеет опытного образца и требует проведения значительных НИОКР;

- инновационный проект – проект по созданию и реализации инноваций на основе создания НМА, находящихся на стадии подготовки к коммерциализации. Инновационные проекты предполагают высокую степень завершенности НИОКР, наличие опытного образца и проработанной стратегии коммерциализации разработки.

Оценка эффективности предложенных разработок показала, что реализация стратегии инновационного развития на ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» способствовала увеличению прибыли предприятия и повышению его инвестиционной привлекательности. Предприятие сохранило имевшиеся ранее рынки сбыта, завоевало положение в ряде новых для себя областей. Вырос уровень управленческих и производственных кадров, повысилась производительность труда и эффективность использования других ресурсов. Таким образом, анализ эффективности предложенных методических подходов показал высокие результаты: повышение уровня инновационного развития, улучшение финансово-экономического состояния предприятия.

3.3. Мониторинг процесса эффективного управления инновационным развитием промышленного предприятия

Современное инновационное состояние отечественной экономики характеризуется, прежде всего, динамичными изменениями внешней среды и требует от хозяйствующих субъектов адекватной реакции, позволяющей учитывать эти изменения, как в оперативной деятельности, так и при разработке инновационных приоритетов развития. Отслеживание изменений в рыночной конъюнктуре и показателей инновационной деятельности предприятия позволяет повысить результаты работы предприятия и его конкурентный статус.

Исследовать инновационные изменения на предприятии наиболее оптимально и последовательно возможно только при условии проведения мониторинга, который позволит провести анализ и прогнозирование

доходности изменений структуры нематериальных активов, инновационного развития, а также платежеспособности, ликвидности, финансовой устойчивости и деловой активности предприятия. Организация мониторинга инновационной сферы предусматривает многоаспектное исследование по выявлению тенденций и перспектив дальнейшего развития инновационных процессов.

Данные мониторинга позволяют принимать управленческие решения, в основе которых лежат анализ и прогноз основных показателей предприятия, изучение инновационного климата, спроса и предложения на инновационные ресурсы. Мониторинг позволяет сформировать необходимую основу системы раннего обнаружения проблем, возникающих при инновационном развитии предприятия. В условиях рыночного механизма распределения инновационных ресурсов значимость мониторинга инновационного развития предприятий значительно возрастает. Информация, полученная от участников мониторинга, позволяет прогнозировать изменения в инновационном развитии предприятия, выявлять проблемы при управлении нематериальными активами предприятия, улучшать взаимодействие производственных и инновационных процессов [21].

Проблеме мониторинга инновационного развития машиностроительных предприятий, как хозяйствующих субъектов, необходимо уделять значительное внимание. Информация о состоянии и динамике инновационной деятельности важна руководителям и работникам предприятий. Мониторинг, как средство получения статистически достоверной информации и составления краткосрочных и долгосрочных прогнозов, необходим для качественного управления процессом развития инновационной деятельности. Представление итогов обследования инновационной активности должно учитывать интересы и положения пользователей, что не всегда учитывается органами отечественной статистики. Первую группу пользователей составляют «аналитики» - ученые, специалисты предприятия, консультанты. Другую группу составляют «администраторы» – предприниматели и менеджеры предприятий, политики, банкиры, работники прессы. Эта группа использует информацию для принятий обоснованных решений [83].

Мониторинг инновационного развития машиностроительного предприятия – это система оперативного отслеживания и первичного анализа изменений в инновационном развитии машиностроительного предприятия, обеспечивающая формирование и хранение регулярно систематизируемой стратегической и экономической информации о текущих значениях показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показателя уровня инновационного потенциала предприятия и реализуемости инновационной стратегии. Он базируется на научной методологии достижения эффективности инновационного развития, комплексно-системном анализе, планировании и прогнозировании, менеджменте, маркетинге и информационных технологиях [91].

Основными элементами системы мониторинга инновационного развития машиностроительного предприятия являются:

- охват всех значительных инновационных и экономических изменений на предприятии;
- наличие определенного постоянного состава показателей и индикаторов инновационной деятельности предприятия;
- наличие временных показателей, дополняющих основную систему и изменяющихся в зависимости от инновационных целей предприятия, что обеспечивает гибкость системы мониторинга;
- передача данных по каналам связи на центральный информационный центр, их обработка и хранение;
- проведение мониторинга из единого организационного центра;
- организация доступа потребителей к имеющейся информации [44].

Особое значение для мониторинга имеет режим комплексного наблюдения, которое подразумевает не только изучение инновационного состояния предприятия, но поиск и изучение требований потенциальных инвесторов со стороны хозяйствующего субъекта.

В связи с этим, одним из основных инструментов роста инновационной активности предприятия становится эффективный алгоритм мониторинга факторов внешней и внутренней среды, влияющих на управление НМА (рис.

21) с выделением методических основ, необходимых для разработки и дальнейшей реализации управленческих решений, направленных на максимизацию результатов инновационной деятельности и повышение конкурентного статуса [92].

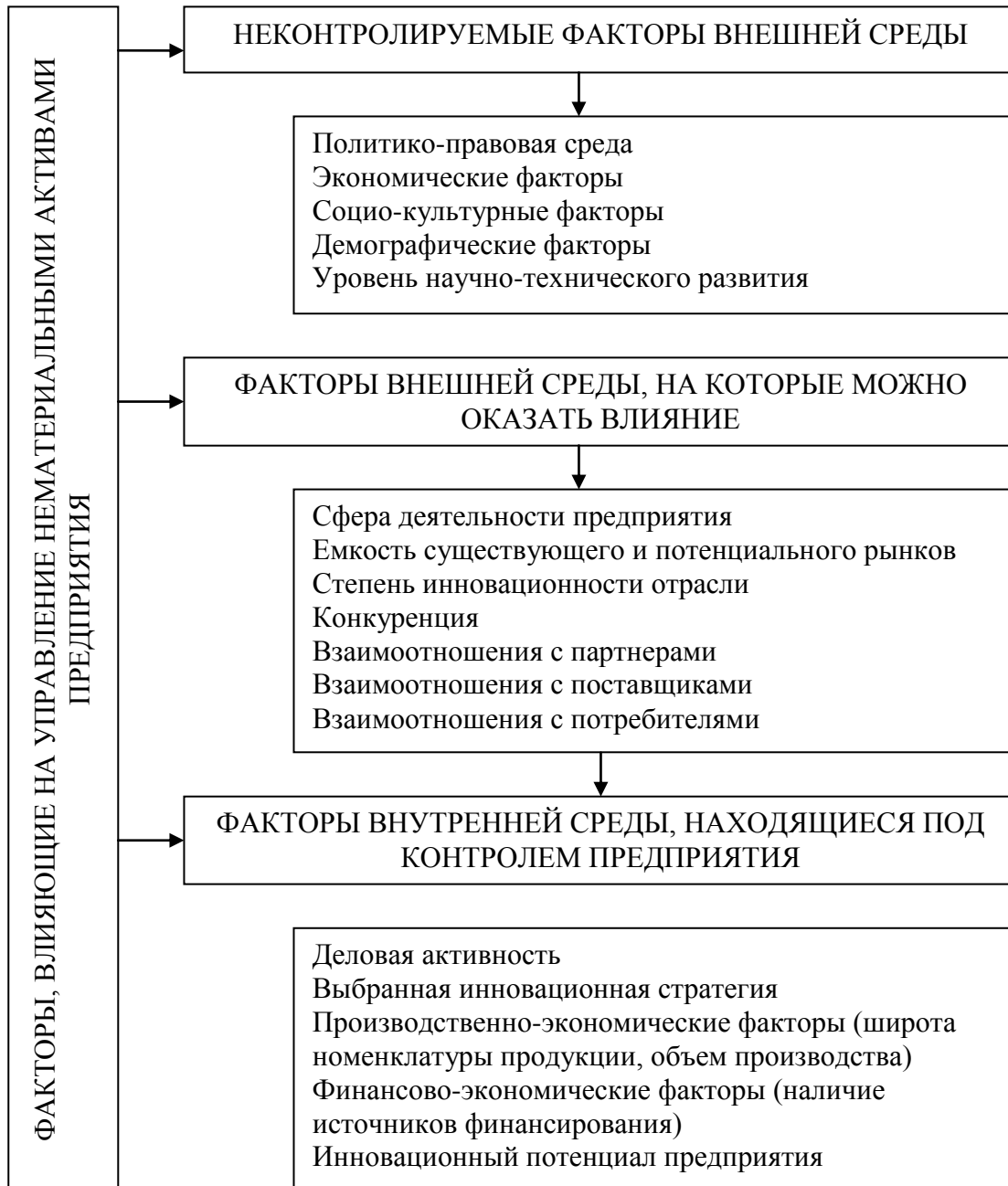


Рис. 21. Факторы, влияющие на управление НМА

Решение проблемы разработки и внедрения алгоритма эффективного мониторинга, сводится к решению следующих задач:

- определение данных, обуславливающих эффективное инновационное

развитие и управление НМА предприятия;

- разработка системы сбора и обработки первичной и вторичной информации;
- определение периодичности сбора данных для различных информационных категорий;
- разработка конечного количества показателей и индикаторов;
- интерпретация результатов мониторинга;
- придание результатам мониторинга прикладного характера для корректировки стратегии инновационного развития предприятия.

Мониторинг целесообразно рассматривать с двух точек зрения: как постоянное наблюдение за каким-либо процессом с целью выявления его соответствия желаемому результату или первоначальным предположениям; как наблюдение, оценку и прогноз состояния инновационной среды предприятия [94]. Система мониторинга включает контроль, систематическое наблюдение за изменением инновационной среды, механизм постоянного наблюдения за инновационными изменениями с оценкой размеров и причин отклонений, а также управление нематериальными активами путем своевременного информирования о возможности наступления неблагоприятных, критических или недопустимых изменений. Мониторинг также включает в себя непрерывное получение и документирование (занесение в электронную базу данных) достоверной, всесторонней, объективной и актуальной информации, то есть накопление фактов, характеризующих исследуемый объект; оценку, системный и систематический анализ информации; выявление отклонений от заданных показателей инновационного развития предприятия и их причин; разработку рекомендаций по их устранению или по пересмотру заданных показателей, а также прогнозирование будущего инновационного состояния предприятия [46].

Конечной целью мониторинга процесса инновационного развития предприятия является управление изменениями в структуре нематериальных активов путем своевременного информирования о возможности наступления неблагоприятных изменений в инновационном процессе.

Объектом мониторинга становятся: явление, процесс, состояние, основными характеристиками которых являются изменчивость, подвижность, динамичность, необходимость управления со стороны субъекта мониторинга.

В качестве субъекта мониторинга выступают структурные подразделения предприятия и их сотрудники.

В настоящей работе под объектами мониторинга понимаются инновационность предприятия и управление НМА, а под субъектами – управленческая команда предприятия, возглавляемая генеральным директором.

В данном конкретном случае объект мониторинга можно представить в виде системы взаимосвязанных факторов и инструментария, за счет которого и достигается определенный конкурентный статус хозяйствующего субъекта.

Рассматривая классификацию факторов, влияющих на инновационное развитие (рис. 21), следует придерживаться традиционных принципов, а именно, разделить факторы внешней и внутренней среды.

Первое разделение обусловлено различным принципом наблюдений за влияющими факторами, второе – приоритетностью наблюдения и оптимизацией ресурсного обеспечения процесса мониторинга [45]. Разработка и использование комбинированной системы мониторинга позволит гармонизировать все аспекты инновационной деятельности предприятия и повысить его конкурентоспособность. С точки зрения внешних пользователей мониторинга, которыми являются, прежде всего, собственники и менеджеры предприятия, потенциальные инвесторы, кредиторы, целью проведения мониторинга конкурентоспособности предприятия должно стать поддержание инновационной привлекательности и кредитоспособности предприятия в случае его попадания в высокий класс рейтинговой оценки. Выделенные факторы и их влияние обуславливают объектные направления комплексного мониторинга. Осуществление наблюдений за всеми влияющими на инновационное развитие предприятия факторами позволяет принимать к реализации своевременные и эффективные управленческие решения, максимизирующие результаты деятельности. Имея объектные направления, необходимо разработать и

обосновать процедуру или алгоритм проведения комплексного мониторинга с указанием временных лагов его проведения. Общая схема проведения комплексного мониторинга развития предприятия представлена на рис. 22 [85].

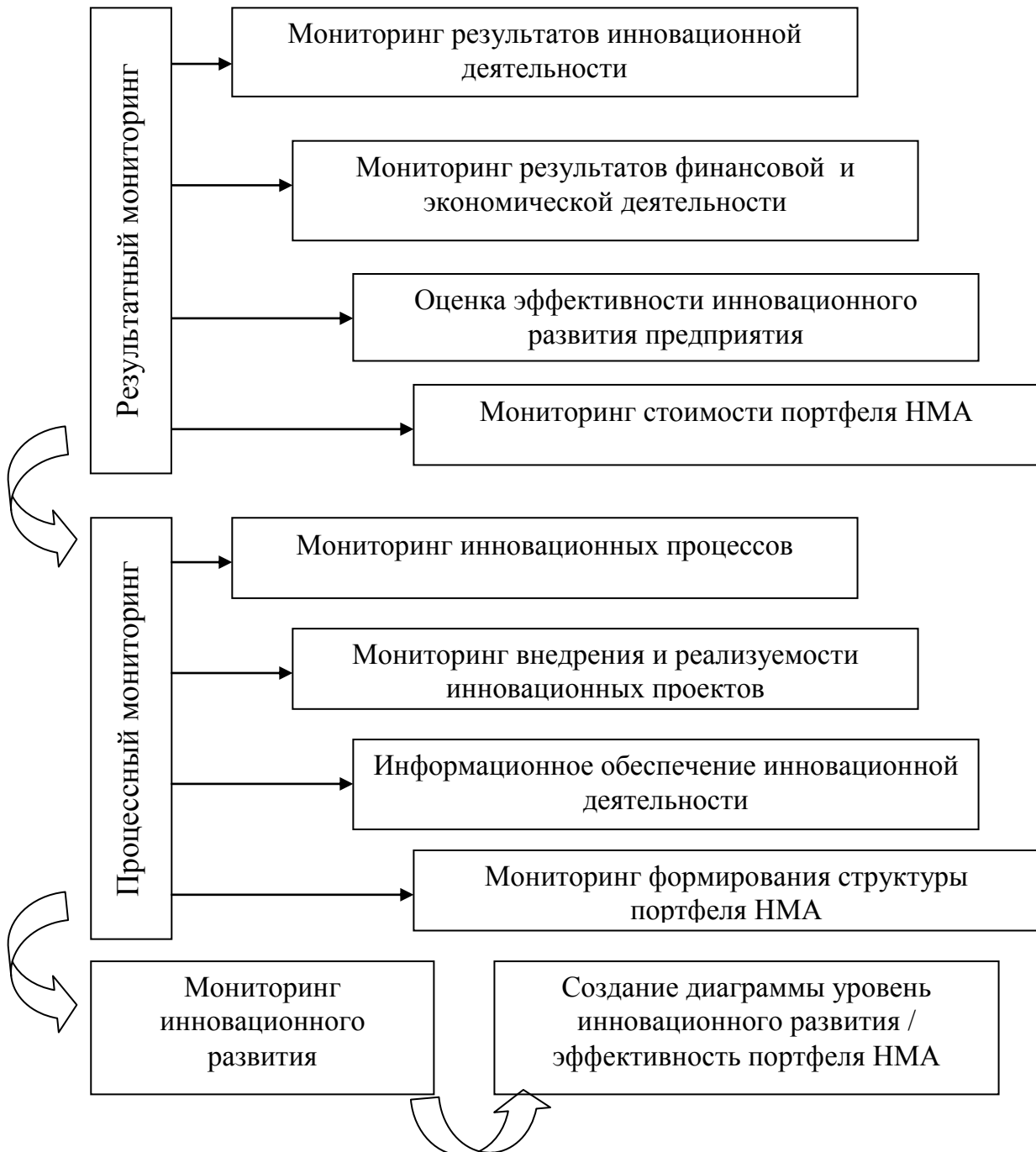


Рис. 22. Алгоритм комплексного мониторинга инновационного развития

Далее необходимо рассмотреть инструментарий проведения результатного и процессного мониторинга конкурентного развития предприятия. Инструментарий результатного мониторинга представлен в таблице 24.

Методический инструментарий результатного мониторинга [27, 48]

Объект мониторинга	Инструментарий	Период проведения	Ответственный за наблюдение
Результаты инновационной деятельности	1. Затраты на научные исследования и разработки, связанные с внедрением новых продуктов и технологических процессов, руб. 2. Затраты на приобретение программных средств, связанных с осуществлением инноваций, руб. 3. Затраты на производственные проектно-конструкторские работы, связанные с технологическим оснащением, организацией производства, начальным этапом выпуска новой продукции, руб. 4. Затраты на технологическую подготовку производства, пробное производство и испытания, связанные с внедрением технологических инноваций, руб.	Ежеквартально	Руководитель службы инновационной деятельности
Учет количества приобретенных технологий	Показатели, учитывающие количество приобретенных (переданных) технологий по следующим формам приобретения (передачи): <ul style="list-style-type: none"> – патентные лицензии, права на патенты; – результаты исследований и разработок; – «ноу-хау», соглашения на передачу технологий; – покупка (продажа) оборудования; – целенаправленный прием на работу квалифицированных специалистов; – получение технологий на основе предоставленных инвестиций. 	Ежеквартально	Руководитель службы инновационной деятельности
Финансовое и экономиче-	Методика оценки финансово-экономического состояния	Ежеквартально	Руководитель фи-

ское состоя- ние			нансовой службы
Соотношение цена/ цен- ность	Динамика соотношения цена/ценность. Ценность = Цена безразличия + Сумма положи- тельных отличий товара – Сумма отрицательных отличий товара	Ежеквар- тально	Руководи- тель службы маркетинга
Насыщение ассортимент- ного ряда	Насыщение ассортимента ряда = Позиции ассортимента / Максимально возможные позиции ассортимента * 100%	Ежеквар- тально	Руководи- тель службы маркетинга
Объем про- даж, доля ос- татков на складе	Качество процесса продаж = Ос- татки на складе / Объем продаж * 100 %	Ежеме- сячно	Руководи- тель службы маркетинга
Показатели уровня ак- тивности предприятия	1. Количество созданных образ- цов новой техники в рас- сматриваемом и предыдущем го- дах соответственно, шт. 2. Количество освоенных новых видов продукции в рассмат- риваемом и предыдущем годах соответственно, шт. 3. Количество полученных ли- цензий на производство новых видов продукции, шт. 4. Доля инновационной продук- ции в общем объеме промыш- ленной продукции территории, %.	Ежегодно	Руководи- тель службы инноваци- онной дея- тельности
Рыночная квота	Динамика количества сегментов рынка, на котором присутствует предприятие	Ежеквар- тально	Руководи- тель службы маркетинга
Нормы управ- ляемости	Динамика среднего числа подчи- ненных у топ-менеджмента пред- приятия	Ежеме- сячно	Директор по персоналу
Показатели объема, структуры и динамики производства и реализации инновацион- ной продук-	1. Объем продукции, подвер- гающейся значительным техно- логическим изменениям или вновь внедренной, руб. 2. Динамика продаж за счет осуществления инноваций.	Ежеквар- тально	Руководи- тель службы инноваци- онной дея- тельности

ции			
Потенциал бренд-премии	Методика определения стоимости бренда. Применение доходного метода оценки: база сравнения – аналогичный товар без бренда	Каждые полгода	Руководитель службы маркетинга
Оценка деловой репутации (гудвилла)	Методика оценки деловой репутации как разности между капитализацией бизнеса и рыночной стоимостью его активов	Каждые полгода	Руководитель службы маркетинга
Рыночная стоимость нематериальных активов	Затратный, сравнительный или доходный методы оценки	Каждые полгода	Руководитель финансовой службы
Показатели влияния инноваций на результаты деятельности предприятия	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сумма прибыли от реализации инновационной продукции, руб. 2. Доля прибыли от реализации инновационной продукции в общей сумме годовой прибыли, %. 3. Показатели, отражающие снижение издержек производства в результате внедрения инноваций за счет сокращения затрат на оплату труда, материалы, энергию и др. 	Ежеквартально	Руководитель службы инновационной деятельности

После проведения результатного мониторинга необходимо организовать процессный мониторинг конкурентного развития предприятия.

Инструментарий проведения данного мониторинга приведен в табл. 25.

Таблица 25

Методический инструментарий проведения процессного мониторинга [28, 43]

Объект мониторинга	Инструментарий	Период проведения	Ответственный за наблюдение
Механизм привлечения инвестиций для реализации инноваций	Оценка эффективности способа привлечения инвестиционного капитала, расчет срока окупаемости инвестиций, влияние способа инвестирования и привлечения сторонних	Ежегодно	Руководитель финансовой службы

ционных проектов	инвестиций на результаты деятельности предприятия		
Время и характер использования инноваций	Отслеживание инновационного процесса, конкурентное лидерство в инновациях, инновационное лидерство, время внедрения инновации, время эксплуатации инновации, сопоставление жизненного цикла инновации с временем ее внедрения и использования.	Ежегодно	Руководитель финансовой службы
Характер изменения конкурентного статуса в ходе инвестирования	Эффект инновационной деятельности с точки зрения приращения конкурентных преимуществ товара и бизнеса	Ежегодно	Руководитель финансовой службы, службы маркетинга
Механизм получения и обработки первичной информации	Оценка алгоритма получения и обработки первичной информации, анализ качественных и количественных методов, механизмы обработки респондентских данных, ценность первичной информации	Ежеквартально	Руководитель службы маркетинга
Механизм получения и обработки вторичной информации	Оценка алгоритма получения и обработки вторичной информации, анализ эффективности проведения «кабинетных исследований», оценка системы накопления и обработки вторичной информации.	Ежеквартально	Руководитель службы маркетинга
Оптимизация информационного потока	Мониторинг системы движения информационного потока на предприятии, наблюдение за объемами информационного потока, соотношение объема информации и затрат на его появление.	Ежеквартально	Руководитель службы маркетинга
Исследование потребительского поведения	Оценка системы мониторинга потребительских предпочтений, повторная покупка, отказы от покупки, установление причин отказов и повторных покупок.	Ежеквартально	Руководитель службы маркетинга и сбыта
Эффективность бизнес-процессов	Детализация производственного процесса, определение количества параллельных и последовательных бизнес-процессов.	Ежегодно	Директор по производству

Как можно заметить из вышеприведенных таблиц, периодичность проведения процессного мониторинга меньше, чем результатного. Во время проведения и процессного, и результатного мониторинга необходимо каждому объекту наблюдения при помощи оценочного метода давать оценку текущего состояния. В целях снижения трудоемкости и придания наглядности результатам мониторинга целесообразно представлять динамические результаты в виде лепестковой диаграммы.

Поскольку исходные показатели в результатном мониторинге имеют количественные оценки (т.е. могут быть измерены непосредственно), то балльные оценки формируются путём расчёта статистических динамических величин. Для этого базисные балльные значения показателей принимаются за единицу. Соответственно, балльные значения показателей отчётного периода будут отклоняться от базисных в ту или иную сторону. Для показателей с позитивной приростной динамикой балльные оценки используются в качестве индексов (темпов роста). Балльные оценки показателей, для которых позитивно снижение уровня, при положительной динамике будут использоваться как индексы, рассчитанные по соотношению между базисным и отчётным значением показателя. В процессном мониторинге исходные показатели не имеют объективной количественной оценки. Поэтому для их использования в качестве метода формализации необходимо использовать метод экспертных оценок. Современные способы получения таких оценок позволяют добиться достаточно высокой степени репрезентативности результатов и их динамической достоверности [105]. Основным методом получения исходной информации для процессного мониторинга, на взгляд автора, целесообразно признать периодические опросы линейных (функциональных) менеджеров с последующей обработкой результатов по традиционным статистическим методикам.

Таким образом, комплексный мониторинг инновационного развития предприятия является инструментом принятия и реализации эффективных

управленческих решений, направленных на максимизацию результатов инновационной деятельности предприятия на основе управления НМА.

Процесс диагностики, как правило, является достаточно трудоемким и не столько по техническим причинам, связанным с расчетом показателей, сколько из-за необходимости правильной интерпретации результатов диагностики [30].

Мониторинг текущего инновационного состояния предприятия осуществляется для оперативной диагностики, которая должна своевременно сигнализировать о негативных тенденциях изменения в инновационной деятельности предприятия. По этой причине показатели, используемые в мониторинге, должны быть высоко информативными. Вместе с тем, количество таких показателей не должно быть значительным. В противном случае сложно будет их совместно анализировать и принимать адекватные решения [61].

Представленная система мониторинга инновационной деятельности машиностроительного предприятия позволяет принимать управленческие решения, в основе которых лежат анализ и прогноз основных показателей инновационной деятельности предприятия, изучение инвестиционного климата, спроса и предложения на инвестиционные ресурсы. Мониторинг инновационного развития позволяет сформировать необходимую основу системы раннего обнаружения проблем, возникающих при реализации структурных изменений предприятия. Информация, полученная от участников мониторинга в соответствии с предложенным подходом, позволяет прогнозировать изменения экономической конъюнктуры и инвестиционного климата, выявлять проблемы в движении финансовых потоков, улучшать взаимодействие региональных органов государственного управления с руководителями машиностроительных предприятий и организаций по конкретным вопросам, связанным с осуществлением инновационной деятельности на предприятиях [53].

Организация системы мониторинга ОАО «Волговятмашэлектроснабсбыт» предполагает систематизацию задач в следующем виде:

- определение источников получения исходной информации;

- систематизация, обработка и интерпретация получаемых показателей;
- разработка инновационной стратегии предприятия;
- регулярная корректировка текущих управленческих решений.

На первом этапе осуществляется сбор информации в соответствии со следующими направлениями мониторингового исследования:

- кадровый потенциал научно-инновационной сферы;
- состояние и использование материально-технической базы научно-инновационной сферы;
- финансовое состояние научно-инновационной сферы;
- инновационная деятельность.

Сбор информации предполагается осуществлять с помощью материалов органов статистики, сведений предприятий и организаций, занимающихся инновационной деятельностью, и опросных оценок экспертов.

На втором этапе, на основе созданной информационной базы, проводится диагностика состояния исследуемого объекта на дату завершения исследования и на перспективу, в целях подготовки соответствующего заключения.

Методы диагностики могут быть различными:

а) аналитическими, основанными на различных операциях со статистическими данными (методы сравнения, приведения показателей в сопоставимый вид, способы использования средних и относительных величин, методы факторного и корреляционного анализа);

б) экспертными – на базе обобщения информации и оценок, представленных экспертами;

в) метод линейного программирования – под этим методом понимается математический прием, используемый для формирования лучшей комбинации ресурсов и действий, необходимых для достижения оптимального результата развития исследуемого объекта [121].

На третьем этапе мониторинга по результатам диагностики текущего состояния исследуемого объекта вырабатываются возможные варианты развития научно-инновационной сферы на кратко-, средне- или долгосрочную

перспективу. Как правило, формулируются несколько альтернативных вариантов, наиболее благоприятный из которых рассматривается в качестве базового для разработки рекомендаций и принятия решений. «Оптимистические» сценарии обычно предполагают продолжение поступательных тенденций научно-технических исследований на предприятии. «Пессимистические», делающие акцент на многочисленных негативных последствиях инновационной деятельности машиностроительного предприятия, учитывают повышение финансовых, инвестиционных, социальных и других издержек, снижающих возможные экономические выгоды [58].

На четвертом и пятом этапах формулируются рекомендации, обеспечивающие устойчивое функционирование инновационной деятельности предприятия в соответствии с выбранным вариантом развития, оценивается эффективность мероприятий, направленных на развитие инновационной деятельности машиностроительного предприятия.

Для систематического обобщения результатов мониторинг инновационного развития машиностроительного предприятия следует проводить ежегодно. В целях его качественного выполнения необходимы совершенствование нормативно-методического обеспечения и эффективные программно-вычислительные средства [108]. Последующая практика освоения новых подходов и предложений в мониторинговых исследованиях, дальнейшая разработка и углубление теории и методики диагностики состояния инновационной деятельности машиностроительного предприятия создадут предпосылки для поиска наиболее оптимальных направлений инновационной политики предприятия, что позволит увеличить число инновационно-активных предприятий и обеспечить инновационное развитие промышленных производств, соответствующее возрастающим современным социально-экономическим потребностям.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях современных рыночных отношений промышленному предприятию необходимо осуществлять непрерывное инновационное развитие, которое становится определяющим фактором устойчивого экономического роста.

Новое качество экономического роста характеризуется следующими условиями:

- интенсивным ростом, сопровождающимся повышением эффективности производства за счет нововведений;
- особой структурой прирастающего продукта, состоящего из новых товаров, обуславливающих потребность человека;
- установлением границ, за пределами которых дальнейшее вовлечение инноваций на данном этапе в производство становится убыточным.

Следовательно, под качественным экономическим ростом можно понимать повышение эффективности производственных факторов и увеличение объемов производства за счет инноваций, а инновационное развитие можно рассматривать как совокупность целенаправленных и взаимосвязанных упреждающих мероприятий, обеспечивающих достижение заданного экономического роста для осуществления целей развития предприятия.

Для обеспечения выполнения принципа целенаправленности инновационного развития необходимо наличие стратегии инновационного развития предприятия.

Разработанная автором стратегия инновационного развития предприятия устанавливает оптимальную последовательность мероприятий по общим направлениям, способствует созданию новой системы управления, обновления производства, а также контролирует и корректирует деятельность по

выполнению намеченных мероприятий на основе осуществления текущего мониторинга.

Анализ воздействия факторов на инновационное развитие предприятия позволяет сделать вывод, что одним из основных факторов, ведущим к увеличению инновационного потенциала, является степень обновления нематериальных активов. Изменение инновационной структуры тогда происходит успешно и устойчиво, когда НМА максимально сохраняются и стоимость их увеличивается. Следовательно, для разработки стратегии инновационного развития промышленного предприятия принципиально важным становится создание системы управления нематериальными активами предприятия и их оценки.

Под управлением НМА понимается совокупность действий и мероприятий, направленных на обеспечение эффективного планирования, организации и контроля процессов формирования, развития и использования интеллектуальных активов предприятия, а также мотивации процессов накопления и умножения нематериальных активов.

Для определения эффективности инновационного развития предприятия на основе анализа НМА автором предлагается использовать отношение стоимости нематериальных активов к капитализации предприятия, которое в момент времени $t+1$ должно быть больше, чем в момент времени t . Выполнение данного условия означает, что при условии общего роста капитализации предприятия, рост нематериальных активов проходит опережающими темпами, по сравнению с ростом материальных активов, что указывает на инновационный характер развития предприятия.

Для оптимизации инновационного развития предприятия на основе управления НМА автором предлагается использовать методику формирования портфеля нематериальных активов в структуре инновационного потенциала предприятия. Этапы реализации данной методики должны включать в себя анализ инновационного развития предприятия и определение необходимости оптимизации объема нематериальных активов предприятия, определение

стоимости и оценку ликвидности НМА, изменение структуры нематериальных активов и формирование портфеля НМА.

Целью формирования портфеля НМА является увеличение инновационного потенциала предприятия на основе совокупности НМА, характеризующихся разной степенью ликвидности и разной стоимостью.

Таким образом, механизм выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами включает в себя анализ следующих элементов:

- уровня инновационности (инновационной активности, инновационного развития) хозяйствующего субъекта;
- стоимости и ликвидности нематериальных активов предприятия;
- эффективности управления инновационной деятельностью;
- стратегии инновационного развития на основе формирования портфеля НМА.

Внедрение в практику механизма выбора стратегических приоритетов инновационного развития на основе управления нематериальными активами позволит более эффективно включать в хозяйственный оборот разнообразные нематериальные активы, имеющиеся у отечественных предприятий, которые являются источниками множества технологических, технических и продуктовых нововведений в современных условиях.

Для повышения эффективности реализации стратегии инновационного развития на предприятии необходимо разработать и внедрить систему мониторинга. Мониторинг инновационного развития предприятия – это система оперативного отслеживания и первичного анализа изменений в инновационном развитии предприятия, обеспечивающая формирование и хранение регулярно систематизируемой стратегической и экономической информации о текущих значениях показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия, показателя уровня инновационного потенциала предприятия и реализуемости инновационной стратегии.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрютин, Д.А., Абрютина, М.С., Грачев, А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст] / Д.А. Абрютин, М.С. Абрютина, А.В. Грачев. – 2-е изд., испр. – М.: Дело, И-Сервис, 2000.
2. Андреев, В.В. Вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации // Инновации.– 2007. – № 11.
3. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб: Изд. Питер, 1999.
4. Балабанов, И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? [Текст] / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995.
5. Балабанов, И.Т. Инновационный менеджмент [Текст] / И.Т. Балабанов. – СПб: Изд-во «Питер», 2001.
6. Балдин, К.В. Инвестиции. Системный анализ и управление [Текст] / К.В. Балдин. – М.: Изд-во «Дашков и Ко». 2005 г. с. 103
7. Бандурин, А.В. Деятельность корпораций [Текст] / А.В. Бандурин. – М.:1999.
8. Бандурин, А.В., Гуржиев, В.А., Нургалиев, Р.З. Финансовая стратегия корпораций [Текст] / А.В. Бандурин, В.А. Гуржиев, Р.З. Нургалиев. – М.: Алмаз, 1998.
9. Блачев, Р., Гусев, В. Описание денежных потоков при разработке схем финансирования инвестиционных проектов [Текст] / Р. Блачев, В. Гусев // Инвестиции в России. – 2002. – №2.
10. Большой экономический словарь [Текст] / под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2002.
11. Бездудный, Ф., Смирнова, Г., Нечаева, О. Сущность понятия инновации и его классификация [Текст] / Ф. Бездудный, Г. Смирнова, О. Нечаева. // Инновации. –1998. – № 2-3.
12. Бригхем, Ю. Энциклопедия финансового менеджмента [Текст] / Ю. Бригхем. – М.: ЗАО Издательство «Экономика», 1998.

13. Бригхэм, Ю., Гапенски, Л. Финансовый менеджмент [Текст]: полный курс, в 2-х т., пер. с англ. / Ю. Бригхэм, Л. Гапенски. – СПб: Экономическая школа, 1997.
14. Бусыгин, А.В. Предпринимательство [Текст] / А.В. Бусыгин. – М: Интерпракс, 1994.
15. Бухалков, М.И. Внутрифирменное планирование [Текст]: Учебник / М.И. Бухалков – М.: ИНФРА-М, 1999.
16. Быкова, Е.В. Показатели денежного потока в оценке финансовой устойчивости предприятия // Финансы. – 2000. – № 2.
17. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия [Текст]: учебное пособие для вузов. / С.В. Валдайцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
18. Валуев, Б.И., Горлова, Л.П., Зернов, Е.Л., и др. Оперативный контроль экономической деятельности предприятия [Текст] / Б.И. Валуев, Л.П. Горлова, Е.Л. Зернов и др. – М.: Финансы и статистика, 1991.
19. Виханский, О.С. Стратегическое управление [Текст]: Учебник / О.С. Виханский. – М.: Гардарика, 1998.
20. Вчерашний, Р., Сухарев, О. Инновации – инструмент экономического развития [Текст] / Р. Вчерашний, О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2000. – № 11.
21. Гарднер, Д. Привлечение потенциала [Текст]: пер. с англ., пособия «Эрнст энд Янг» / Д. Гарднер. – М.: Джон Уайли энд Санз, 1995.
22. Глисин, Ф. Инновационная деятельность промышленных компаний [Текст] / Ф. Глисин // Экономист.– 2005. – №4.
23. Годовой отчет о деятельности Роспатента за 2009 год [Текст]. <http://www.fips.ru>.
24. Голованова, Е.Н., Лочан, С.А., Хавин, Д.В. Инвестиции в человеческий капитал предприятия [Текст]: Учеб. пособие. / Е.Н. Голованова, С.А. Лочан, Д.В. Хавин. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 88 с. – (Высшее образование).

25. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Текст]. № 14 - ФЗ от 26 января 1996 г., (ред. от 14.07.2008).
26. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Текст]. № 51 - ФЗ от 30.11.1994 г., (ред. от 14.07.2008, с изм. от 24.07.2008).
27. Григорьев, В., Островкин, И. Оценка предприятий. Имущественный подход [Текст] / В. Григорьев, И. Островкин. – М.: Дело, 1998.
28. Дойль, П. Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] / П. Дойль. – СПб: Изд-во «Питер», 1999.
29. Друкер, П.Ф. Инновации и предпринимательство [Текст] / П.Ф. Друкер. – М.: Издательский Дом «Грааль», 1992.
30. Егерев, И.А. Стоимость бизнеса: Искусство управления [Текст]: учебное пособие / И.А. Егерев. – М.: Дело, 2003.
31. Емельянов, С.В. США: государственная политика стабилизации инновационной конкурентоспособности производителей [Текст] / С.В. Емельянов // Менеджмент в России и за рубежом.– 2002. – № 3.
32. Захаров, А.Н., Зокин, А.А. Экономическая безопасность как основной приоритет экономической политики России в условиях глобализации. Стратегия и приоритеты экономической политики современной России [Текст] / А.Н. Захаров, А.А. Зокин. – М.: ИЭ РАН, 2003.
33. Зокин, А.А. Факторы экономического роста в российской экономике 1998-2000 гг. Трансформационные процессы и экономический рост в современной России / А.А. Зокин. – М.: МГИМО, 2001.
34. Иванов, А.М., Иванова, Н.С., Перевозчиков, А.Г. Опционные риски и их учет в ставке капитализации дохода [Текст] / А.М. Иванов, Н.С. Иванова, А.Г. Перевозчиков // Финансы и кредит.– 2000. – № 6.
35. Индикаторы инновационной деятельности: 2011: стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2011. – 456 с.
36. Инновационная экономика [Текст]. – М.: Наука, 2001.
37. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник / под ред. С.Д.

Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 2001.

38. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник для вузов / под ред. д.э.н., проф. О.П. Молчановой. – М.: Вита-Пресс, 2001.

39. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник / под ред. проф. В.А. Швандара, проф. В.Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник, 2006.

40. Инновационный менеджмент [Текст]: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2005.

41. Иншаков, О.В. Теория факторов производства в контексте экономики развития. Научный доклад на Президиуме МАОН (Москва, 29.11.2002г.) [Текст] / О.В. Иншаков. – Волгоград.: Маркет ДС. – 2002.

42. Каплан, Р., Нортон, Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст]: 2-е изд. испр. и доп., пер. с англ. / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2004.

43. Каплан, Р., Нортон, Д. Стратегические карты [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2005.

44. Касс, М.Е. Особенности стратегического планирования на российском предприятии [Текст] / М.Е. Касс // Архитектура. Экономика. Геоэкология: сборник трудов аспирантов и магистрантов. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2005.

45. Касс, М.Е. Планирование стратегического развития предприятия на основе SWOT – анализа [Текст] / М.Е. Касс // Архитектура. Экономика. Геоэкология: сборник трудов аспирантов и магистрантов. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2006.

46. Касс, М.Е. Повышение эффективности управления инновационным развитием промышленного предприятия на основе формирования системы активизации инновационных процессов [Текст] / М.Е. Касс // Транспортное дело в России. – 2006, № 9. Ч. 3.

47. Касс, М.Е. Разработка эффективных методов анализа инновационной деятельности предприятий [Текст] / М.Е. Касс // Развитие инновационного потенциала отечественных предприятий и формирование

направлений его стратегического развития: сборник материалов V Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2007.

48. Касс, М.Е. Методы оценки инновационного потенциала предприятия [Текст] / М.Е. Касс // Гуманитарные науки: тезисы докладов XII Нижегородской сессии молодых ученых. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2007.

49. Касс, М.Е. Основные направления формирования модели инновационного развития предприятия [Текст] / М.Е. Касс // Управление в социальных и экономических системах: сборник статей V Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2007.

50. Касс, М.Е. Об инновационном сценарии развития экономики и усилении роли нематериальных активов [Текст] / М.Е. Касс // Социально-гуманитарные науки: сборник трудов аспирантов и магистрантов. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2008.

51. Касс, М.Е. Анализ нематериальных активов при управлении инновационным развитием предприятия [Текст] / М.Е. Касс // Вестник Волжского Регионального отделения Российской Академии архитектуры и строительных наук: выпуск 11. – Н.Новгород, 2008.

52. Касс, М.Е. Совершенствование инновационного фактора экономического роста промышленного предприятия в современной экономике России [Текст] / М.Е. Касс, Д.В Хавин // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика: сборник статей IX Международной научно-практической конференции. – Санкт-Петербург, 2008.

53. Касс, М.Е. Управление рисками инновационной деятельности промышленных предприятий [Текст] / М.Е. Касс, Д.В Хавин // Стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами: сборник статей II Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, 2008.

54. Касс, М.Е. Перспективы формирования стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами [Текст] / М.Е. Касс // Предпринимательство. – 2008, № 4.

55. Касс, М.Е. Формирование структуры нематериальных активов как основа эффективного управления стратегическим развитием региона [Текст] / М.Е. Касс // Экономическое и социальное развитие регионов России: сборник статей IV Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, 2008.
56. Катасонов, В.Ю. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование [Текст] / В.Ю. Катасонов. – М.: Анкил, 2000.
57. Качалин, В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами GAAP [Текст] / В.В. Качалин. – М.: Дело, 1998.
58. Кирьяков, А.Г., Максимов, В.А. Основы инновационного предпринимательства [Текст] / А.Г. Кирьяков, В.А. Максимов. – Ростов на Дону: Феникс, 2002.
59. Клинов, В.Г. Экономический рост США: ретроспектива и перспектива [Текст] / В.Г. Клинов // США-ЭПИ. 1998. №7.
60. Кныш, М.И., Перекатов, Б.А., Тюриков, Ю.П. Стратегическое планирование инновационной деятельности [Текст]: учеб. пособие / М.И. Кныш, Б.А. Перекатов, Ю.П. Тюриков. – СПб.: Бизнес-Пресса, 1998.
61. Ковалев, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000.
62. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности [Текст]: 2-е изд., перераб. и доп. / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2000.
63. Ковалев, Г.Д. Основы инновационного менеджмента [Текст] / Г.Д. Ковалев. – М.: ЮНИТИ, 1999.
64. Кокурин, Д.И. Инновационная деятельность [Текст] / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001.
65. Количественные методы финансового анализа [Текст]. – М.: ИНФРА-М, 1996.
66. Кондраков, Н.П. Бухгалтерский учет [Текст] / Н.П. Кондраков. – М.: Инфра-М, 2002.
67. Коупленд, Т., Колер, Т., Мури, Д. Стоимость компаний: оценка и

управление [Текст] / Т. Коупленд, Т. Колер, Д. Мурин. – М.: Олимп-Бизнес, 2000.

68. Крылов, Э.И., Журавкова, И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятий [Текст]: учеб. пособие. / Э.И. Крылов, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2001.

69. Кувалин, Д.Б. Российские предприятия в начале 2000 года: текущее финансово-экономическое положение и экспансия на внутреннем рынке [Текст] / Д.Б. Кувалин // Проблемы прогнозирования. –1999. – № 2.

70. Купчина, Л.А. Анализ финансовой деятельности с помощью коэффициентов [Текст] / Л.А. Купчина // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 4.

71. Львов, Д.С. Об исходных принципах комплексной методики оценки эффективности общественного производства и отдельных хозяйственных мероприятий [Текст] / Д.С. Львов // Стандарты и качество. – 2002. – № 7.

72. Материалы научно-практической конференции «Актуальные проблемы охраны интеллектуальной собственности» [Текст]. – Нижний Новгород, 17-18 сентября 2002.

73. Медынский, В.Г. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник / В.Г. Медынский. – М.: ИНФРА-М, 2002.

74. Медынский, В.Г., Скамай, Л.Г. Инновационное предпринимательство [Текст]: учеб. пособие для вузов / В.Г. Медынский, Л.Г. Скамай. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

75. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов [Текст]: вторая редакция. – М.: ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000.

76. Соколов А. Методы оценки при покупке бизнеса [Текст] / А. Соколов // Директор-инфо.– 2002. – №10.

77. Микерин, Г.И., Недужий, М.И., Павлов, Н.В., Яшина, Н.Н. Международные стандарты оценки. Кн. 1,2 [Текст]: перевод, комментарии, дополнения / Г.И. Микерин, М.И. Недужий, Н.В. Павлов, Н.Н. Яшина. – М.: Дело, 2000.

78. Мишин, Ю. Инвестиции в конкурентоспособное производство [Текст] / Ю. Мишин. – М.: Изд-во «Кнорус», 2005.

79. Молина, М. Слияние по-российски [Текст] / М. Молина // БОСС. – 2003. – №3.

80. Морозов, Ю.П. Инновационный менеджмент [Текст]: учеб. пособие для вузов / Ю.П. Морозов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

81. Морозов, Ю.П. Технологические инновации и их роль в современных экономических условиях России [Текст] / Ю.П. Морозов // Инновации.– 2000. – №1-2.

82. Новая стратегия реструктуризации предприятий машиностроительной отрасли [Текст]: Портал машиностроения. www.mashportal.ru.

83. О мерах по защите прав акционеров и обеспечению интересов государства как собственника и акционера [Текст]: Указ Президента РФ от 18 августа 1996 г. N 1210.

84. Об утверждении стандартов оценки [Текст]: Постановление Правительства от 06.06.2001 №519.

85. Обозов, С.А. Формирование инвестиционного потенциала предприятий промышленности, строительства и городского хозяйства [Текст]: монография / С.А. Обозов. – Н. Новгород: Изд-во Нижегородского государственного университета им. Н.И. Лобачевского, 2000.

86. Орехов, С.А. Статистические аспекты исследования диверсификации корпораций [Текст] / С.А. Орехов. – М.: ИНИОН РАН, 2001.

87. Основы инновационного менеджмента: теория и практика [Текст]: учеб. пособие под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика, 2000.

88. Основы инновационного менеджмента [Текст]: учебник для вузов под ред. д.э.н., проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.

89. Оценка бизнеса [Текст]: под редакцией А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2000.

90. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности [Текст]: под ред. Карповой Н.Н., Азгольдова Г.Г. Материалы Института профессиональной оценки, 2006.
91. Патров, В.В., Ковалев, В.В. Как читать баланс [Текст] / В.В. Патров, В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2007.
92. Перрар, Ж. Управление финансами [Текст] / Ж. Перрар. – М.: Финансы и статистика, 2001.
93. Поманский, А.Б., Выгон, Г.В. Анализ связи технологической эффективности и рыночной капитализации компаний [Текст] / А.Б. Поманский, Г.В. Выгон / Экон. и мат. методы.– 2000. – № 2.
94. Приоритеты инновационного общества: зарубежный опыт. Финляндия, Ирландия, Канада, Южная Корея. Аналитический обзор. Информационно-методический бюллетень № 2. – Тверской ИнноЦентр, 2011. – с. 144.
95. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов. Официальный сайт Минэкономразвития России.
96. Проект Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Официальный сайт Минэкономразвития России.
97. Промышленность России 2010: Статистический сборник [Текст]: Стат. сб. – М.: Росстат, 2010.
98. Райс, Т., Койли, Б. Финансовые инвестиции и риск [Текст] / Т. Райс, Б. Койли. – М., 2005.
99. Российский статистический ежегодник. 2010: Стат.сб./Росстат. - Р76 М., 2010. – 813 с.
100. Россия в цифрах. 2010: Крат.стат.сб./Росстат- М., Р76 2010. - 558 с.
101. Рябова, Т.Ф., Стрелков, Е.В. Маркетинг [Текст]: словарь-справочник [Текст] / Т.Ф. Рябова, Е.В. Стрелков. – М.: Агентство массовой информации, 2002.
102. Садовский, В.Н. Основания общей теории систем: Логико-

методологический анализ [Текст] / В.Н. Садовский. – М.: Наука, 1994.

103. Сорокин, А.В. Эффективность функционирования инновационных малых предприятий [Текст]: Монография / А.В. Сорокин. – М.: Логос, 2000.

104. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010 [Текст]: статистический сборник. – М., Росстат, 2010, 507 с.

105. Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент [Текст] / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2006.

106. Стратегия развития предприятия и инновационные приоритеты // Проблемы теории и практики управления.– 2005. – №6.

107. Такер, Б. Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний [Текст]: пер. с англ. / Б. Такер. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.

108. Трифилова, А.А. Управление инновационным развитием предприятия [Текст] / А.А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика, 2003.

109. Турчак, И.Н. Численные методы [Текст] / И.Н. Турчак. – М., 2006.

110. Управление инновационным развитием региона: монография / Под ред. А.П. Егоршина. – Н.Новгород: НИМБ, 2008. – 288 с.

111. Управление организацией [Текст]: учебник под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005.

112. Фатхутдинов, Ф.А. Инновационный менеджмент [Текст]: учебник. 2-е изд. / Ф.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000.

113. Финансово-кредитный словарь [Текст]: в 3-х томах под ред. В.Ф. Гарбузова. – М.: Финансы и статистика, 2004.

114. Финансово-экономический словарь [Текст]: под ред. Назарова М.Г. – М.: Финстатинформ, 2005.

115. Финансовый менеджмент [Текст]: под редакцией Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2003.

116. Фоломьев, А. Обоснование инновационного типа воспроизводства [Текст] / А. Фоломьев // Экономист.– 2005. – №8.

117. Чесбро, Г. Открытые инновации [Текст] / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2007.
118. Юсупов, Р.М., Гржибовский, С.П. Инновационное развитие предприятий на основе использования нематериальных активов [Текст] / Р.М. Юсупов, С.П. Гржибовский. – М.: Экономика, 2011. – 159 с.
119. Янсен, Ф. Эпоха инноваций [Текст]: пер. с англ. / Ф. Янсен. – М.: Инфра-М, 2002.
120. Arnoldo C. Haх, Nicolas S. Majluf. The Strategy Concept and Progress. A Pragmatic Approach. – Prentice-Hall, Inc., 1996.
121. Bamberger Ingolf. Product / Market Strategies of Small and Medium-sized Enterprises. – England: Avebury, 1994.
122. Bao Tran "IP law aspects in strategic planning" ABI/INFORM Euromoney Ltd. 1995 Managing Intellectual Property March 1995
123. Boer F.P. The Valuation of Technology. – John Wiley & Sons, Inc., 1999.
124. Bray Stewart. Total Innovation. – Pitman Publishing, 1995.
125. Chesley G.R Valuing Business: Use of accounting earnings Saint Mary's University, Halifax, NS, 1999.
126. Damodaran A., Damodaran on Valuation: Security Analysis for Investment and Corporate Finance. John Wiley & sons, 1994.
127. Denison E. Trends in American economic growth, 1929-1982. Washington: Brookings institution, 2001.
128. Dixit, A.K., and R.S. Pindyck. Investment under uncertainty. Princeton Un. Press, Princeton, NJ. 1993.
129. Donald R. Lexmann. Russel S. Winer. Analysis for Marketing Planning. – 4th Edition, 1997.
130. Eurostat 2009. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
131. Hoffman R., Becker D. Confrontation: A Strategic Management Simulation. – Homewood, Illinois. – 1989.
132. Horngren Ch., Foster G., Srikant D. Cost Accounting. A. Managerial Emphasis. – Prentice Hall Int., Inc. – 9th Edition, 1996.

133. Jensen, M.C. The takeover controversy: analysis and evidence. Oxford Un. Press., 1987.
134. Johnson A. Edosomwan. Integrating Innovation and Technology Management. – John Wiley & Sons. – 1989.
135. Kaplan, Robert S. Norton, David P. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. Harvard Business School Press, 1996.
136. Liu J. Ohlson J.A. The Faltham-Ohlson, Model: Empirical Implications Anderson School of Management, U.C.L.A., Los Angeles, Stern School of Business, N.Y.U., New York, 1999.
137. Miller W., Langdon M. 4th Generation R&D. Managing knowledge, Technology and Innovation. – John Wiley & Sons, Inc. – 1989.
138. New Economy. The Changing Role of Innovation and Information Technology in Growth. – Paris, OECD, 2000. – P. 7-8.
139. Pindyck, R. Irreversibility, uncertainty, and investment. J. Econ. Lit. 29, 1991.
140. Pratt Shannon. Valuing a Business: the analysis and appraisal of Closely Held Companies. Second Edition. Dow Jones-Irwin, Homewood, Illinois, 1989.
141. Roberts H. Statistical versus clinical prediction of the stock market. mimeo, University of Chicago. 1967.
142. Sick, Gordon. Real Options. R. Jarrow et al., Handbooks in OR & MS, Vol. 9, Finance, ch. 21, 1995.
143. Wootton S., Horne T. Strategic Planning. The Nine Step Programme. – Kogan Page. – 1997.

Касс Мария Евгеньевна

Формирование стратегии инновационного
развития предприятия на основе управления
нематериальными активами

Монография

Редактор
Д.М. Фетюкова

Подписано в печать _____ Формат 60x90 1/ 16 Бумага газетная . Печать трафаретная.

Уч. изд. л 9,3. Усл. печ. л 9,9 Тираж 500 экз. Заказ №

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального
образования «Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет»

603950, Н.Новгород, Ильинская, 65.

Полиграфцентр ННГАСУ, 603950, Н.Новгород, Ильинская, 65

ISBN 978-5-87941-764-7



9 785879 417647