

ОЦЕНКА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ

**© 2007 г. О.В. Кирилловская,
рук. В.П. Свечкарев**

Инновационный проект – это чаще всего полностью новая концепция. Задача оценки будущего рынка новой технологии заключается в определении спроса на продукты, которые еще не существуют, от покупателей, которые еще не знают о таком товаре, учитывая снижение возможных рисков. Процесс продвижения инновации на рынок является достаточно сложным и предполагает изменение оценок и критериев, а также состава исполнителей в течение всего жизненного цикла проекта. Коммерциализация интеллектуальных инноваций всегда связана с рисками и в полной мере зависит от рынка. Для оценки коммерциализуемости технологии используется разноформатный инструментарий проведения экспертизы, в том числе, технологический маркетинг, GAP-анализ, SWOT-анализ, методика LIFT, методология оценки перспектив коммерциализации ТАМЕТМ и технологический аудит [1]. Представленные инвесторам инновационные проекты должны быть сопоставимы и подвергаться анализу с помощью единой системы показателей. Это значит, что информационная база, точность и методы определения стоимостных и натуральных показателей по вариантам должны быть сопоставимы. При сравнении вариантов необходимо соблюдение принципов системного подхода, требующих учета всей совокупности мероприятий, которые необходимо осуществить при реализации данного варианта решения.

Невозможно предложить универсальную систему критериев и показателей перспективности коммерциализации для любых разработок. Выбор критериев и показателей может варьироваться от многих факторов. Однако в основе предложенного метода структурирования критериев и показателей перспективности коммерциализации разработок лежит аксиома: только та разработка будет перспективна для коммерциализации и диффузии в соответствующих отраслях экономики, которая представляет конкурентоспособное новшество, востребованное на рынке и подкрепленное конкурентоспособной технологией его выпуска и обеспеченной ресурсами. В качестве шкалы измерения показателей предлагается лингвистическая (качественная) шкала с

примерными оценками характеристик, выступающих в качестве оценок-«подсказок» для экспертов.

С целью получения количественной оценки рейтинга перспективности коммерциализации разработок предлагается лексический интерфейс, позволяющий переводить оценки в лингвистической шкале и соответственно в интервально-балльной шкале:

- B_1 – продукт не имеет аналогов на рынке (5);
- B_2 – продукт имеет значительные конкурентные преимущества (4);
- B_3 – продукт похож на известный, но обладает добавочными качествами (3);
- B_4 – продукт незначительно отличается от аналогов (2);
- B_5 – продукт на рынке хорошо известен (1).

В качестве оценки рейтинга перспективности коммерциализации разработок предлагается многокритериальная аддитивно-взвешенная оценка:

$$E = \sum W_i \sum B_{ij} W_{ij}$$

где: W_i – весовой коэффициент i -го критерия, W_{ij} – весовой коэффициент j -го показателя i -го критерия.

Весовые коэффициенты показателей и критериев определяются методом ранжирования.

Для сбора данных при оценке интеллектуальных инноваций предлагается модифицированная анкета, позволяющая осуществить оценку потенциала технологии по отдельным критериям и оценку рейтинга перспективности коммерциализации интеллектуальных инноваций в целом. Базовыми являются оценки состояния защиты прав интеллектуальной собственности, технологичности, способности к трансферу (продвижению) технологии, необходимости технической поддержки, прогнозируемому коммерческому результату и, наконец, готовности рынка к появлению новой технологии. Указанные оценки эволюционируют на протяжении всего жизненного цикла инновации от идеи до конечного продукта.

Анализ развития инновации на протяжении всего жизненного цикла от идеи до конечного продукта предлагается выполнять в графической среде, используя визуальные образы, представленные на рис.1.

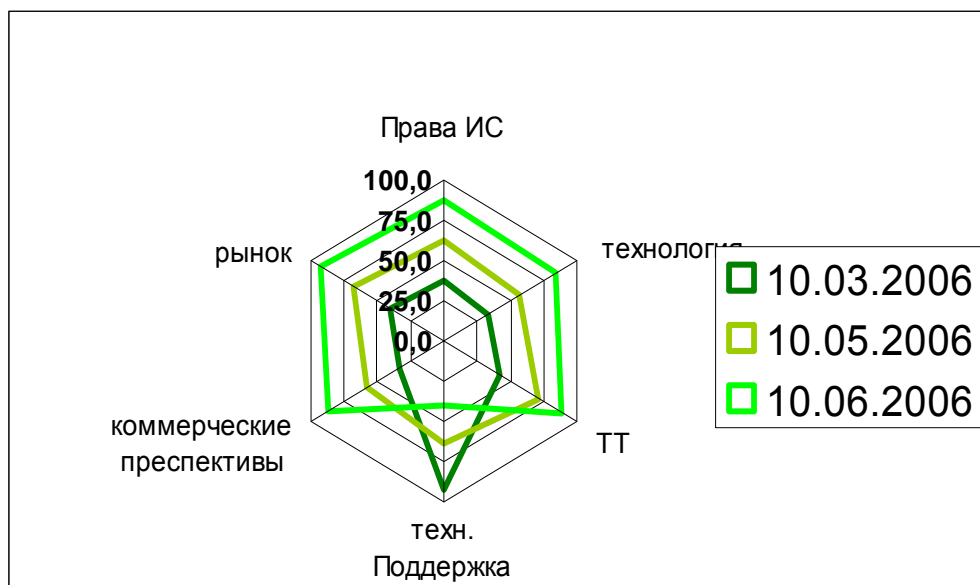


Рис.1. Визуальный образ жизненного цикла развития инновации

Каждый образ иллюстрирует текущую оценку коммерциализуемости интеллектуальных инноваций. Наложение образов, полученных на различных фазах жизненного цикла инновации, друг на друга позволяет отслеживать динамику развития и управлять процессом продвижения инновации на рынок, например, усиливая коммерческую привлекательность (см. рис.1). Неблагоприятное развитие ситуации выявляется уже как тенденция, что позволит на определенном этапе отказаться от приложения дальнейших усилий и дополнительных вложений в развитие технологии.

Литература

1. Как работать с сетями трансфера технологий: Практическое руководство – М.: Проект ЕуропаАid «Наука и коммерциализация технологий», 2006. –132 с.