

- права и международных отношений. - 2007. - № 1. - С. 20 - 25.
6. Джермейн Р., Кротов К.В., Федотов Ю.В. Аутсорсинг и вертикальная интеграция: предложения для исследований на базе организационной теории // Российский журнал менеджмента. - 2011. - Т. 9. № 2. - С. 93-108.
7. Томина А.П. Вертикальная интеграция как стратегия инновационного развития предприятий нефтяной отрасли и фактор минимизации рисков // Финансовая аналитика: Проблемы и решения. - 2011. - № 28. - С. 55-60.
8. Михайлова Е.А. Основы бенчмаркинга: основные принципы концепции и планирование бенчмаркингового проекта//Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - №3. - С. 126-133.
9. Бенчмаркинг: основные понятия и процесс реализации. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cfin.ru/management/controlling/ benchmarking_meths.shtml](http://www.cfin.ru/management/controlling/benchmarking_meths.shtml) (дата обращения - 11.07.13).

УДК 330.341:001.8

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Морозкина Татьяна Сергеевна (t.m.93@mail.ru)

Челмакина Лариса Александровна

*ФГБОУ ВПО «Мордовский национальный исследовательский государственный университет
им. Н.П. Огарёва»*

В статье изучены методические подходы к оценке эффективности инноваций. Авторами предлагается комплексная оценка инновационной деятельности с учетом метода реальных опционов.

Ключевые слова: анализ, инвестиции, окупаемость, опционы, рентабельность, эффективность инновационных проектов.

В последнее время в экономике наблюдается смена парадигмы развития от индустриального к постиндустриальному, которая характеризуется переходом к инновационному развитию. Сущность инновационного развития состоит в изменении характера экономического роста – в переходе от экстенсивного развития, основанного на традиционных технологиях, организации и структуре экономики, к инновационному росту на основе нововведений. Министерством экономического развития РФ на базе долгосрочного прогноза до 2020 – 2030 гг. выявлены пределы развития, которые опираются на наращивание экспорта энергосырьевых ресурсов, вследствие чего обоснован стратегический выбор именно инновационного, социально-ориентированного развития российской экономики.

Инновационное развитие экономики ставит достаточно широкий круг проблем перед корпоративным бизнесом, в частности, создание эффективных мер по управлению инвестиционной деятельностью в условиях перехода на инновационное развитие с учетом результатов оценки инновационного потенциала создаваемого продукта или проекта. Все это делает крайне актуальным вопрос об оценке эффективности инновационных решений.

Промышленно развитые страны, которые имеют сравнительно небольшие запасы природных ресурсов и энергоносителей, направляют капитал в основном в перерабатывающую и обрабатывающую промышленность, в сферу услуг, конечную продукцию, в том числе и в то-

вары народного потребления. Такой тип технологической структуры называется прогрессивным. Здесь наблюдается вложения капитала в инновации.

Основу же российской экономики составляет экспорт первичных ресурсов, энергоносителей и продуктов их первичной переработки, а также импорт конечной продукции, перерабатывающей и обрабатывающей промышленности. Такой тип технологической структуры называется колониальным. Ему, как правило, присущ консерватизм.

С каждым годом российское производство все больше отстает от мировых лидеров по комплексу высоких технологий, происходит снижение средней квалификации научно-технического и производственного персонала. К основным факторам, препятствующим инновациям в нашей стране можно отнести:

- недостаточность инновационного капитала;
- низкий уровень научно-технического потенциала;
- высокая стоимость технологических инноваций [4, С. 9].

В начале 50-х годов XX века были разработаны подходы к оценке эффективности проектов, которые в настоящее время логично ложатся в основу принципиальных подходов (таблица 1).

Таблица 1

Существующие подходы к оценке эффективности инновационного развития

Подход	Принцип
1. Каждый объект как неотъемлемая часть всего народного хозяйства	Принцип системности и комплексности
2. Требование тождества сопоставляемых вариантов по всем видам эффекта, которые не могут быть учтены в форме различных затрат и их экономии	Принцип сопоставимости
3. Применение нормативов эффективности капитальных вложений	Принцип нормирования
4. Учет фактора равномерности затрат посредством их сложного процентирования на основе нормативного коэффициента эффективности	Принцип единства
5. Сведение всех затрат, связанных с реализацией проекта и различающихся лишь по абсолютной величине и по времени осуществления, к одному показателю, выступающему в качестве практического критерия сравнительной эффективности альтернативных вариантов	Принцип обобщения

Существующие подходы к оценке экономической эффективности инновационного развития экономики не учитывают такие факторы, как динамичности и дискретность изменения системы финансово-экономических отношений посткризисной экономики, что определяет необходимость разработки новых концепций и методологий.

Инновация возникает в результате использования результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производственной деятельности, экономических, правовых и социальных отношений во всех сферах деятельности общества. При этом предполагается наличие тесной связи цикла «наука – производство».

Одним из основных условий оптимизации управления наукой является разработка методических подходов к оценке научных результатов. Известно, что управление общественными системами, в том числе и наукой, осуществляется с помощью механизма принятия решений. Решения принимаются на основе оценки (измерения) различных параметров системы и, прежде всего, результатов ее функционирования.

Такие ученые, как Е. Ф. Яковлева, М. М. Гаджиев, считают, что главным, в оценке эффективности инноваций является ориентация ее на рост рыночной стоимости предприятий и организаций под влиянием НТП и инновационного развития финансового и хозяйственного механизма посткризисной экономики [1, С. 107]. Для оценки коммерческой эффективности инноваций используются ретроспективные показатели и данные прогнозов. Но в инновационном процессе нет накопленной статистики. Все параметры, относящиеся к рынку, предпри-

ятию, технологиям, методам управления, продукции, жизненным циклам - новые, имеют неизвестные характеристики, равно как неизвестные последствия их внедрения в практику и так называемые «мультипликативные» эффекты от внедрения инноваций. Экономическую эффективность инновационных решений можно подтвердить только в том случае, если получение эффекта носит мультипликативный характер. Иначе, вследствие большой длительности инновационного цикла (до 55 лет), приведенная стоимость будущих экономических преимуществ будет недостаточной для подтверждения коммерческой эффективности вложений в инновационные проекты. Параметры инновационного развития и мультипликативные эффекты носят вероятностный характер, поэтому прирост рыночной стоимости организаций является математическим ожиданием, управление ею надо рассматривать как управление случайным процессом с применением соответствующих методов управления. Инновационное развитие экономики не является самоцелью, а значит должно обеспечивать рост благосостояния, поэтому и управление эффективностью должно учитывать воздействие на социальные процессы и социальные последствия инновационного развития, а также повышение эффективности использования трудовых ресурсов посредством развития мотивационных методов управления.[1, С. 107]

Е. Ф. Яковлева и М. М. Гаджиев так же считают, что в целях обеспечения сопоставимости самых разных видов НИОКР - от фундаментальных исследований до разработок и демонстрационных программ следует выделить наиболее общие критерии, отражающие три фун-

даментальных аспекта, присущих любой программе НИОКР:

- соответствие (relevancy) - обоснование важности и необходимости федерального инвестирования программ;
- качество (quality) - обоснование того, как инвестирование бюджетных средств обеспечит наилучшее качество НИОКР,
- результативность (performance) - обоснование эффективного использования инвестиций.

В этой связи не приходится сомневаться в том, что проблема эффективного распределения общественных ресурсов, в том числе применительно к сферам НИОКР, инноваций и образования, является для России не менее актуальной, чем в развитых странах. Однако задача эта далеко не простая, она требует взвешенного подхода и времени.

Для оценки эффективности технологии на этапе эксплуатации используют, прежде всего, показатели рентабельности и эластичности и т. д.

Современные подходы к исчислению рентабельности связаны с выражением ожидаемого эффекта в денежной форме, а также с использованием, прямо или в модифицированной форме, соотношения денежных затрат и результатов в качестве критерия для отбора проектов.

Вся сложность оценки экономической эффективности по приведенным показателям обусловлена невозможностью унифицированного подхода к получению показателей внедрения НИР. В первую очередь это относится к эффекту от внедрения НИР. Этот эффект будет сильно различаться для разных потребителей и будет зависеть и от структуры предприятия, и от качества эксплуатации системы. Наибольший эффект от НИР можно получить только при комплексном ее внедрении.

В качестве измерителя финансового результата деятельности предприятия часто используют показатель акционерной стоимости предприятия. Для менеджмента предприятия показателем акционерной стоимости предприятия является соотношение ожидаемого свободного денежного потока и средневзвешенной

стоимости капитала. Таким образом, экономическая оценка НИР должна исходить из влияния системы заданное соотношение. Это требует анализа факторов:

- денежного потока, связанного с эксплуатацией информационной системы;
- затрат капитала на внедрение информационной системы (проблема финансирования);
- воздействие информационной системы на денежную оценку риска деятельности предприятия целом;
- ограничений институционального характера (налоги, пошлины, прямые ограничения).

Значительное место в анализе инновационной деятельности предприятия занимают критерии, позволяющие получить некоторый обобщенный (комплексный, интегрированный) показатель для оценки финансового состояния предприятия, пишет ученый С. Платонов в своей статье.[3, С. 107] В результате этого, представляется возможным сделать обобщающий вывод о результатах деятельности предприятия.

При использовании критерия чистой текущей стоимости NPV предполагается, что целью предприятий является максимизация ее стоимости (ценности) путем инвестирования денежных средств в проект (при $NPV > 0$).

Интегральный эффект НИОКР (чистый дисконтированный доход) - сумма дисконтированных денежных потоков от проведения научной разработки и полной реализации программы внедрения ее результатов за весь жизненный цикл этой разработки. Индекс эффективности НИОКР - отношение интегрального эффекта НИОКР к:

- а) дисконтированным затратам на проведение НИР;
- б) дисконтированным затратам на проведение и внедрение НИОКР.

Первый показатель (а) используется, как правило, при ранжировании эффективности научных исследований.

Эффективность затрат на инновации. Показатель эластичности отражает относительную эффективность затрат на инновации:

$$ЭО(НИР) = (P(\text{сов.эф.отнир.})/P(\text{отнир.})) / (З(\text{новые})/З(\text{старые})) \quad (1)$$

где P (сов.эф.отнир.) — совокупный эффект от внедрения НИР в рублях;

P (отнир.) — прибыль от инновационной деятельности (прибыль от НИР) в рублях;

З(новые) — новые затраты в рублях;

З(старые) — старые затраты в рублях.

Прирост стоимости инновационного предприятия. На основе НИР-мультипликатора можно оценить прирост рыночной стоимости инновационного предприятия и эффективность:

$$З = V' - V = 0.5((V/\phi) * \phi' + (V/(1-\phi)) * (1-\phi')) - V \quad (2)$$

где V — рыночная стоимость предприятия (рубли).

V' — рыночная стоимость предприятия после освоения новых затрат на НИР (рубли);

f — доли затрат на научно-исследовательские разработки;

f' — доли затрат на научно-исследовательские разработки на новый продукт;

Δ — эффект от мультипликации в рублях.

Мультипликация РСП (НИР-мультипликатор). Любой инвестиционный проект предполагает как капитальные вложения в основные фонды и оборотные средства, так и затраты на НИОКР.

$$M(\text{НИР}) = Z_{\text{н.}} / \text{КВпр.} \quad (3)$$

где $M(\text{НИР})$ — НИР – мультипликатор;

$Z_{\text{н.}}$ — затраты на разработку нового продукта;

КВпр. — капитальные вложения для производства и реализации этого продукта

Пропорции между инвестициями в НИОКР и капитальными вложениями можно выразить

через так называемый НИР-мультипликатор. На основе этого показателя можно построить различные показатели, которые характеризуют эффективность инновационного проекта (модификация показателя рентабельности). Целью предприятия является прирост стоимости данного предприятия, а не краткосрочная отдача затрат на НИР, потому что конечным долгосрочным ограничением для предприятия являются основные фонды. Но в некоторых случаях, особенно для инновационных компаний, эти случаи совпадают.

Можно расширить определение НИР-мультипликатора — как отношение затрат на НИОКР и разработку нового продукта ко всем совокупным затратам предприятия. Тогда, в условиях ограниченности ресурсов, можно перераспределять затраты в пользу увеличения доли затрат на НИОКР и новый продукт, при этом эффект (только по пути перераспределения затрат) может быть выражен в виде рисунка 1.



Рисунок 1. Эффект мультипликации РСП

Сегодня в вопросах оценке инновационной деятельности большинство инвесторов руководствуются традиционным методами оценки обычных инвестиционных проектов. Однако инвестиции в инновационное производство — весьма рискованное занятие, и далеко не все

они окупаются. Инновационные проекты характеризуются высокой неопределенностью на всех стадиях инновационного цикла: и на первичной стадии проработки идеи, и при отборе проекта, и при реализации инновации. Более того, новшества, успешно прошедшие стадию

испытания и внедрения в производство, могут быть не приняты рынком, и их производство должно быть остановлено. Многие проекты дают обнадеживающие результаты на первой стадии — при разработке, затем при неясной ресурсной или технико-технологической перспективе должны быть прекращены.

Основой для оценки экономической эффективности инновационного проекта на международном уровне является разработанная в конце 1970 гг. методика ЮНИДО, которая также легла в основу отечественной методики подобной оценки. Однако использование этих методов становится неприемлемым для оценки эффективности инновационных проектов, поскольку данные методы не позволяют учесть высокий уровень неопределенности в прогнозах денежного потока, а также высокий уровень риска, который характерен для всех этапов жизни данных проектов.

В связи с этим остается открытым вопрос о выборе наиболее эффективного метода оценки инновационного проекта. Современная концепция оценки базируется на оценке будущих денежных потоков и их дисконтировании к текущей стоимости.

Эффективность инновационного проекта — это финансовая отдача проекта, делающая его привлекательным для разработчиков, инвесторов, потребителей.

Финансовая отдача проекта представлена чистой приведенной стоимостью в год, его коммерциализации (дисконтированная стоимость свободного денежного потока, который он генерирует).

Проблемы оценки эффективности инновационного проекта обусловлена тем, что отдача проекта в будущем снижается по трем известным причинам:

- временной стоимости денег;
- риска технической неудачи проекта;
- возможности роста затрат на НИОКР.

Вышеперечисленные причины вызваны наличием большого временного периода от разработки идеи до ее реализации, а также высоким уровнем неопределенности реализации проекта на каждом этапе жизненного цикла.

Таким образом, комплексная оценка экономической эффективности инновационного проекта — есть оценка коммерческой эффективности цикла.

Коммерческая эффективность инновационного проекта основывается на двух основных положениях оценки: экономической эффективности проекта и эффективности коммерциализации проекта.

Экономическая эффективность проекта — это характеристика его инвестиционной привлекательности для инвестора.

Эффективность коммерциализации проекта — это оценка его жизнеспособности (с точки

зрения реализуемости параметров проекта и финансовой прочности инициатора проекта в процессе воплощения).

Следовательно, для успешного привлечения венчурного инвестора необходимо представить такое обоснование эффективности инновационного проекта, из которого следует, что рыночная стоимость компании, образуемой под данный проект, будет расти и составит к моменту появления первых доходов по проекту величину, устраивающую инвестора с точки зрения рентабельности инвестиций.

Методология расчета эффективности инновационного проекта зависит от стадии освоения проекта:

- 1) проект находится в стадии завершения;
- 2) проект в начальной стадии освоения.

В первом случае расчет эффективности инновационного проекта можно осуществлять по стандартизированным правилам оценки инвестиционного проекта, поскольку предполагается, что НИОКР завершены, параметры проекта понятны.

Второй случай — наиболее проблематичный, поскольку методология оценки эффективности проекта в начальной стадии осложняется учетом фактора инновационного риска и прежде всего фактора технического риска.

По мнению С. Платонова, необходимо применять на практике новые современные подходы к оценке эффективности проектов: метод реальных опционов, интегрированный подход к оценке экономической эффективности проектов, основанный на системе сбалансированных показателей эффективности и процессно-ориентированного анализа рентабельности показателей проекта, а также концепция BPM [3, С. 77].

Большинство инвесторов предпочитают отказываться от использования традиционного метода NPV для оценки стоимости проекта, поскольку он сопряжен с большими прогнозными ошибками в денежных потоках, которые генерирует проект, особенно на ранних стадиях своего развития, и для того, чтобы преодолеть эти проблемы, прибегают к методу реальных опционов.

Метод реальных опционов.

Применение реальных опционов для расчета эффективности инновационных проектов обусловлено тем, что он позволяет определить возможный риск реализации проекта на каждом из его этапов: от момента зарождения до завершения проекта.

Применительно к инновационным проектам реальный опцион представляется важнейшим на сегодня инструментом управления проектом с точки зрения его ликвидности. Реальные опционы в дополнение к NPV есть добавление благоприятных возможностей рынка.

В качестве цены исполнения опциона используются вложения капитала в развитие, текущая ценность базисного актива – это приведенная стоимость денежных потоков, генерируемых проектом.

Однако проблема заключается в том, что эффективность проекта по сложившейся традиции рассчитывается исходя из ситуации ввода объекта в расчетный период. На самом деле, следует исходить из совокупной ценности отдельных стадий строящегося объекта. Только в этом случае можно учесть влияние фактора ликвидности на результат оценки, поскольку объект оценки, в данном случае проект, может обладать стоимостью лишь тогда, когда он обладает ликвидностью – способностью трансформироваться в деньги. В этом случае появляется возможность с достаточной степенью точности рассчитать стоимость проекта на каждом этапе, а также встраивать реальные опционы в оценку инвестиционного проекта.

Многочисленные попытки применения опционного подхода для оценки эффективности инновационных решений не привели к формированию общепринятой методологии оценки инновационных проектов, поэтому исследования в этом направлении остаются актуальными в экономической теории и востребованными практикой.

Интегрированные показатели оценки эффективности инновационной деятельности.

Первой моделью, которая по возможности максимально учитывает все показатели (финансовую эффективность, нефинансовую эффективность, риски), является система сбалансированных показателей. Эта система – первая интегрированная модель, которая впоследствии дала развитие другой, еще более совершенной интегрированной модели.

Система сбалансированных показателей (ССП).

ССП была разработана англичанами Д. Нортон и Р. Капланом. Авторы подхода изначально ставили перед собой задачу создать систему оценки эффективности проекта на основе нефинансовых показателей. Роль финансовых показателей в модели заключалась в том, что они лишь отражают информацию только о прошлых событиях и опосредованно принимают участие в оперативном управлении бизнесом. Позже выбранная модель была доработана. Изменившаяся концепция заключалась в том, что модель стала покрывать как финансовые, так и нефинансовые элементы и покрывать такие области, как прибыльность компании, удовлетворение потребителей, внутренняя эффективность и инновации.

ССП рассматривает организацию с точки зрения четырех взаимосвязанных и сбалансированных аспектов, по которым собираются данные и затем анализируются:

- обучение и перспективы роста;
- внутрифирменные процессы, внутренние бизнес-процессы;
- ориентация на потребителя, потребительский аспект;
- финансовый аспект.

Соблюдение баланса между перечисленными показателями характеризует будущую эффективность деятельности организации в долгосрочном периоде времени.

ССП может быть использована для оценки инновационных проектов. Система рассматривает множество характеристик проекта, включая:

- финансовую стоимость – в основе лежит оценка дисконтированного денежного потока;
- стратегическую стоимость – многие проекты, помимо стоимости NPV, могут иметь стратегическую стоимость, которую также нужно оценивать;
- интересы различных групп участников проекта – собственники, соинвесторы, различные спонсоры, а также государство;
- проектные риски;
- мотивацию менеджеров – данный аспект очень сложно оценить, однако существует мнение, что этот фактор является одним из главных при оценке проекта.

Использование такой классификации очень удобно на этапе отбора проектов. В отличие от обычных методов сравнения, такая методика может исключить проект, который привлекателен только с финансовой точки зрения, но несет в себе больше риски, плохую мотивацию команды и низкую стратегическую стоимость. В то же время одобрение может заслужить проект, у которого значение NPV и IRR ниже, но он удовлетворяет полностью интересам различных групп лиц и несет в себе низкие проектные риски.

Несмотря на огромную популярность модели СПП, она обладает достаточно серьезными недостатками. Самый главный из них состоит в том, что эта система измерения эффективности не дает указаний, как совмещать разнородные показатели в общую оценку эффективности. Неправильное соединение показателей может даже усугубить ситуацию. Дополнительно к этому ситуация осложняется тем, что процесс оценки очень сложен, занимает много времени и затрудняет работу компании. При этом требования, которые налагает система СПП, говорят, скорее, о том, что эта система измерения должна использоваться для мониторинга продвижения компании к стратегическим целям, а не для оценки эффективности и расчета размера вознаграждения.

Также, по мнению многих экспертов, система сбалансированных показателей сводится только к обоснованию финансовых показателей

проекта и поэтому не может в полной мере служить инструментом комплексной оценки эффективности реализуемого проекта.

Концепция процессно-ориентированного анализа рентабельности.

Множество проблем ССП побудили ученых к поиску альтернативных путей решения проблем оценки эффективности проектов. Наиболее успешной из появившихся концепций можно считать предложенную в 2002 году М. Мейером концепцию процессно-ориентированного анализа рентабельности [6].

Данный подход является интегрированным и учитывает как финансовые, так и нефинансовые показатели эффективности и основывается на двух популярных в настоящее время: на концепции СПП и модели определения затрат в разрезе бизнес-процессов. Суть метода АВРА заключается в следующем: необходимо рассматривать компанию как совокупность бизнес-процессов во взаимосвязи с клиентами. Требованием АВРА является наличие трех типов данных: себестоимость процесса, доходы в разрезе клиентов и данные о процессах, осуществляемых для каждого клиента. В рамках системы АВРА эти показатели сопоставляются, связывая бизнес-процессы, осуществляемые в интересах клиента, затраты, обусловленные исполнением этих бизнес-процессов, и доходы, источником которых является клиент. Подобная взаимосвязь позволяет оценить рентабельность отдельных видов бизнес-процессов, транзакций или продуктов. Таким образом, становится возможным оценить эффективность по каждому процессу и по компании в целом. В результате компания получает возможность выделить высокорентабельные бизнес-процессы и те, которые таковыми не являются. С помощью все той же оценки можно построить мотивационную систему персонала. Применить эту систему возможно как на всем предприятии, так и для отдельных групп сотрудников (что невозможно при СПП).

Преимущества АВРА состоят в следующем. Нет необходимости агрегирования нефинансовых показателей снизу вверх по уровням организационной структуры компании, то есть если какой-либо показатель свойственен конкретному бизнес-процессу и никак не связан с другими о его можно просто оставить на уровне этого бизнес-процесса. Не нужно моделировать взаимосвязи нефинансовых показателей с финансовым результатом. Так же как и не нужно заботиться относительно негативного воздействия инициатив по снижению затрат на уровень доходов. Система снимает эти проблемы, так как она делает финансовые результаты компании максимально прозрачными.

В рамках элементной концепции АВРА компания сводится к клиентам и доходам, которые они приносят, приобретая продукты и услуги

компании. Рентабельность взаимоотношений с клиентом определяется как доход, полученный от клиента, за вычетом себестоимости процессов. Себестоимость процессов рассчитывается как частота осуществления процессов, умноженная на удельную себестоимость процессов, выполняемых для каждого клиента. АВРА связывает бизнес-процессы с интересами клиентов, с затратами на обеспечение этих бизнес-процессов и доходами, полученными от клиентов. Как результат, можно оценить не только рентабельность бизнес-процессов, но и эффективность работы с клиентами. А уже эффективность сотрудников можно оценивать через поставленные им цели достижения клиентской рентабельности.

Для оценки эффективности по методике АВРА необходимо найти нефинансовые показатели, прямо влияющие на будущие денежные потоки. Легче всего их найти, если у компании есть разветвленная сеть бизнес-единиц, которые аналогичны по выполняемым функциям и несут ответственность за свою финансовую эффективность. Такие условия хорошо выполняются в сфере услуг (торговля, туризм, финансовые институты и т.д.). В сфере промышленности АВРА хорошо интегрируется за счет легкого разграничения бизнес-процессов. Описание и спецификации полезных характеристик продукции служат заменителями факторов, определяющих доходы.

Для инновационного проекта польза от модели может наступить на стадиях внедрения и реализации, за счет расширения стратегических возможностей. Ведь на стадии внедрения и продвижения еще точно не ясно, какая спецификация и комплектация продукта будут востребованы потребителями.

Экономическая эффективность определяется многими факторами, однако, инновационный характер развития социально-экономических отношений в соответствии с посткризисными преобразованиями экономики, обесценивает изменение подходов, методов анализа, оценки и управления социально-экономическими системами. Современный этап развития российской экономики характеризуется переходом от сырьевого типа развития к инновационному, основанному на экономике знаний и новых технологиях. Инновационное развитие требует достаточного финансового обеспечения. Помимо государственных средств необходимо привлечение и частных инвестиций. Это, в свою очередь, ставит проблему окупаемости вложенных средств. В то же время существующая методология оценки инвестиционных проектов не в полной мере учитывает специфику инновационного процесса:

- повышенные риски;
- длительные сроки окупаемости;

– особенности жизненного цикла инновационного проекта;

– особые источники и формы финансирования [1, С.107].

Все это актуализировало внесение определенных корректив в традиционную методику оценки эффективности инновационных проектов и способствовало появлению современных подходов, позволяющих преодолеть ряд проблем, которые стояли перед традиционными подходами к оценке.

Наиболее адекватным и перспективным методом оценки эффективности инновационной деятельности, на наш взгляд, является метод реальных опционов. Данная методика основывается на комплексной оценке, учитывающей вероятность исхода развития инновационного проекта на каждой стадии развития.

Литература

1. Яковлева Е. Ф., Гаджиев М.М. К вопросу управления эффективностью инновационной деятельности / Е. Ф. Яковлева, М.М. Гаджиев//Инновации. - 2013. - №2 (172). - С.107
2. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. М., 2008. – С. 200
3. Платонов С. Современные методы и инструменты оценки коммерческой эффективности инновационных проектов / С. Платонов//Международная экономика. – 2012. - №8. – С.77
4. Набиулина Э.С. Приоритеты деятельности на 2008 год и среднесрочную перспективу/ Э.С. Набиулина // Экономист. – 2008. – №4. – С.9
5. Дасковский В.Б., Киселев В. Б. Совершенствование оценки эффективности инвестиций/ В.Б. Дасковский, В. Б. Киселев // Экономист. - 2009. - №1. – С. 5
6. Мейер М. Оценка эффективности бизнеса. – М.: ООО «Вершина», 2004
7. Челмакина Л. А. Развитие методических подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов/ Л. А. Челмакина// Проблемы теории и практики управления.– 2009. - №1. – С. 72
8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: 2-я редакция. – М.: Экономика, 2000. – 200 с.
9. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес». - 2003. - С. 304