

данных финансовой отчетности используется весьма ограниченная часть информации о деятельности организации, что не позволяет раскрыть все аспекты ее деятельности. При проведении финансового анализа в качестве источника информации используются, кроме финансовой отчетности, также и другие данные бухгалтерского учета, нормативная и плановая информация.

Основное содержание финансового анализа доходов и расходов организации, осуществляемого внешними пользователями организации по данным финансовой отчетности, заключается в анализе абсолютных показателей прибыли.

В свою очередь, используя все данные о доходах и расходах организации, можно провести управленческий анализ по таким направлениям, как анализ себестоимости продукции, анализ взаимосвязи себестоимости, объема реализации продукции и прибыли, анализ рентабельности реализованной продукции по видам экономической деятельности, анализ рентабельности каждого вида деятельности отдельно и др.

Используя данные финансового и управленческого учета, предлагаем анализировать прибыль от реализации продукции (работ, услуг) по формуле 1:

$$Pr = B_{шв} \cdot R_{шв} + B_{к} \cdot R_{к} + B_{нм} \cdot R_{нм} \quad (1)$$

где  $Pr$  – прибыль от реализации продукции (работ, услуг);  $B_{шв}$  и  $R_{шв}$  – выручка от реализации и рентабельность продаж шерстяных волокон кардного прядения;  $B_{к}$  и  $R_{к}$  – выручка от реализации и рентабельность продаж ковров и ковровых изделий;  $B_{нм}$  и  $R_{нм}$  – выручка от реализации и рентабельность продаж нетканых текстильных материалов и изделий из них, кроме одежды.

Данная факторная модель позволит оценить влияние на уровень прибыли от реализации продукции (работ, услуг) таких показателей, как выручка и рентабельность каждого вида экономической деятельности исследуемой организации. Оценив влияние этих факторов организация сможет определить основные направления поиска резервов повышения прибыльности деятельности организации.

Устойчивое финансовое состояние зависит от результатов производственной, коммерческой и финансовой деятельности организации. В современных организациях для эффективного управления необходимо научиться управлять доходами и расходами организации. С этой целью в организациях необходимо совершенствовать управленческий и финансовый учет, целью которых посредством внедрения дополнительных счетов дать руководителям и собственникам реальную оценку о размерах полученной прибыли и доходах организации по видам деятельности и возможность анализировать деятельность организации с целью выявления резервов увеличения прибыли.

УДК 330(476.5)

## ОЦЕНКА ДИНАМИКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОРГАНИЗАЦИИ НА ПРИМЕРЕ ОАО ЗАВОД «ВИЗАС»

*Студ. Шевцова Д.В., к.э.н., доц. Кахро А.А.*

*Витебский государственный технологический университет*

В современных условиях инновационный потенциал является фундаментом устойчивого экономического развития организации. Анализ инновационного потенциала организации играет первоочередную роль при выборе направлений, масштабов и стратегии инновационной деятельности.

В соответствии с экономической литературой, впервые понятие «инновационный потенциал» было введено ученым К. Фрименом, который считал, что инновационный потенциал обеспечивает рост системы за счет нововведений в экономическую модель и представляет собой систему мероприятий по освоению, разработке, эксплуатации и исчерпанию производственно-экономического и социально-организационного потенциала, лежащего в основе новшеств.[1] На данный момент не существует единого общепринятого определения инновационного потенциала организации и четко выделенных его структурных элементов. На наш взгляд, наиболее полно «инновационный потенциал» характеризует следующее определение: это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, позволяющих обеспечить восприятие и реализацию новшеств.

Таким образом, исходя из вышесказанного, инновационный потенциал представляется в виде совокупности отдельных сегментов: научно-технологического, кадрового, финансового, организационно-управленческого, маркетингового потенциалов.

В связи с тем, что инновационный потенциал тесно связан с устойчивым развитием организации имеет смысл оценивать непосредственно динамику инновационного потенциала организации. Для этого предлагаем представить динамику инновационного потенциала в виде среднего геометрического суммы произведений группового показателя динамики научно-технологического, кадрового, финансового, организационно-управленческого, маркетингового потенциалов на удельный вес данного потенциала в структуре инновационного потенциала организации (формула 1).

$$ИП = \sqrt[5]{G_{КП} \times k_{КП} + G_{НТП} \times k_{НТП} + G_{ОУП} \times k_{ОУП} + G_{ФП} \times k_{ФП} + G_{МП} \times k_{МП}}, \quad (1)$$

где  $G_{КП}$ ,  $G_{НТП}$ ,  $G_{ОУП}$ ,  $G_{ФП}$ ,  $G_{МП}$  – интегральный показатель динамики кадрового, научно-технологического, организационно-управленческого, финансового, маркетингового потенциалов соответственно;  $k_{КП}$ ,  $k_{НТП}$ ,  $k_{ОУП}$ ,  $k_{ФП}$ ,  $k_{МП}$  – значимость кадрового, научно-технологического, организационно-управленческого, финансового, маркетингового потенциалов соответственно в структуре инновационного потенциала организации.

Для каждой группы составляющих динамики инновационного потенциала определен ряд показателей, их характеризующих. Они рассчитываются по следующим формулам:

1) Динамика использования кадрового потенциала:

$$G_{КП} = \sqrt[5]{T_{J_{КП1}} \times T_{J_{КП2}} \times T_{J_{КП3}} \times T_{J_{КП4}} \times T_{J_{КП5}}}, \quad (2)$$

где  $T_{J_{КП1}}$  – темп роста доли персонала, занятого в НИОКР в общей численности персонала;  $T_{J_{КП2}}$  – темп роста удельного веса работников, имеющих высшее образование, в общей численности работников;  $T_{J_{КП3}}$  – темп роста доли вновь принятых работников, направленных высшими и средними специальными учебными заведениями, в общей численности вновь принятых работников;  $T_{J_{КП4}}$  – темп роста удельного веса специалистов старше 50 лет в общей численности специалистов;  $T_{J_{КП5}}$  – темп роста доли работающих, прошедших профессиональную подготовку и повысивших свою квалификацию, в общей численности работающих.

2) Динамика научно-технологического потенциала:

$$G_{НТП} = \sqrt[4]{T_{J_{НТП1}} \times T_{J_{НТП2}} \times T_{J_{НТП3}} \times T_{J_{НТП4}}}, \quad (3)$$

где  $T_{J_{НТП1}}$  – темп роста доли затрат на технологические инновации в затратах на производство продукции;  $T_{J_{НТП2}}$  – темп роста доли инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции собственного производства;  $T_{J_{НТП3}}$  – темп роста коэффициента износа основных средств;  $T_{J_{НТП4}}$  – темп роста коэффициента обновления основных средств.

3) Динамика организационно-управленческого потенциала:

$$G_{ОУП} = \sqrt[2]{T_{J_{ОУП1}} \times T_{J_{ОУП2}}}, \quad (4)$$

где  $T_{J_{ОУП1}}$  – темп роста удельного веса структурных подразделений, относящихся к инновационной деятельности, в общем количестве структурных подразделений;  $T_{J_{ОУП2}}$  – темп роста доли акций, принадлежащих государству, в общем объеме простых акций.

4) Динамика финансового потенциала:

$$G_{ФП} = \sqrt[5]{T_{J_{ФП1}} \times T_{J_{ФП2}} \times T_{J_{ФП3}} \times T_{J_{ФП4}} \times T_{J_{ФП5}}}, \quad (5)$$

где  $T_{J_{ФП1}}$  – темп роста коэффициента финансовой независимости;  $T_{J_{ФП2}}$  – темп роста доли заемных средств в общей сумме источников;  $T_{J_{ФП3}}$  – темп роста коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами;  $T_{J_{ФП4}}$  – темп роста коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами;  $T_{J_{ФП5}}$  – темп роста коэффициента текущей ликвидности.

5) Динамика маркетингового потенциала:

$$G_{МП} = \sqrt[3]{T_{J_{МП1}} \times T_{J_{МП2}} \times T_{J_{МП3}}}, \quad (6)$$

где  $T_{J_{mn1}}$  – темп роста доли продукции, реализуемой на внешнем рынке;  $T_{J_{mn2}}$  – темп роста доли затрат на маркетинговые инновации в общем объеме затрат на инновации;  $T_{J_{mn3}}$  – темп роста доли затрат на создание и обновлению web-сайтов в общем объеме затрат на производство продукции.

Значения показателей динамики составляющих инновационного потенциала, полученные после подстановки в вышеприведенные формулы данных ОАО завод «ВИЗАС», представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели динамики составляющих инновационного потенциала ОАО завод «ВИЗАС»

Наименование показателя	2013	2014
Индекс использования КП	1,1948	1,0228
Индекс использования НТП	0,6834	0,6003
Индекс использования ОУП	0,1551	0,2194
Индекс использования ФП	1,0016	1,0101
Индекс использования МП	1,1375	1,3389

Составлено автором по данным организации

В целях определения структуры инновационного потенциала ОАО завод «ВИЗАС» был проведен опрос работников данной организации. Значимость составляющих инновационного потенциала, полученные в результате опроса, представлены в таблице 2.

Таблица 2– Значимость составляющих инновационного потенциала ОАО завод «ВИЗАС»

Наименование показателя	Значение
Удельный вес кадрового потенциала	0,26
Удельный вес научно-технологического потенциала	0,17
Удельный вес организационно-управленческого потенциала	0,23
Удельный вес финансового потенциала	0,16
Удельный вес маркетингового потенциала	0,18

Составлено автором по данным организации

Таким образом, индексы, характеризующие динамику инновационного потенциала в ОАО завод «ВИЗАС», составили:

$$ИП_{2014} = \sqrt[5]{1,0228 \times 0,26 + 0,6003 \times 0,17 + 0,2194 \times 0,23 + 1,0101 \times 0,16 + 1,3389 \times 0,18} = 0,8637;$$

$$ИП_{2013} = \sqrt[5]{1,1948 \times 0,26 + 0,6834 \times 0,17 + 0,1551 \times 0,23 + 1,0016 \times 0,16 + 1,1375 \times 0,18} = 0,7257.$$

Так как значения индексов ниже единицы, можно говорить о том, что инновационный потенциал организации как в 2013 г., так и в 2014 г. снижается.

#### Список использованных источников

1. Бармуцкий, Р. И. Инновационный потенциал предприятия: проблемы и пути развития / Р. И. Бармуцкий; под научн. ред. В.Ф. Володько; Белорусский национальный технический университет. – Минск: Право и экономика, 2010. – 167 с.

УДК 657.0/.5

## ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ, РАБОТ, УСЛУГ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ И ВОЗМОЖНЫЕ ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**Студ. Шпакова Н.О., к.т.н., доц. Касаева Т.В.**

*Витебский государственный технологический университет*

В условиях развивающихся рыночных отношений в Республике Беларусь организация становится юридически и экономически самостоятельным субъектом. Эффективное управление производственной деятельностью организации все более зависит от уровня информационного обеспечения ее отдельных подразделений и служб. Поскольку важнейшим информационным звеном в каждой организации является бухгалтерия, на нее возлагается большая ответственность за предоставленные данные, а так же степень их точности и обработки. Учитывая значимость аналитической работы во всех организациях, как правило, возникают вопросы о полноте поступающей информации, а так же о сопоставимости показателей, требующих сравнения друг с другом.

Результаты исследования учетно-аналитической работы УПП «Витебская областная типография» подтверждают существование важнейшей проблемы анализа затрат на производство продукции, которая заключается в сопоставимости информации, поступающей из различных форм отчетности. Поскольку в