

В процессе управления часто требуется определить более рентабельные изделия. Мы рассчитали уровень рентабельности обуви при двух вариантах распределения затрат. Каждый из них позволяет включать в себестоимость изделия большую или меньшую часть накладных затрат, в результате чего изменяется себестоимость и рентабельность. Также, проведя маржинальный анализ, мы рассчитали по каждому виду продукции маржу на пару. Маржинальный доход показывает сумму постоянных затрат, которая покрывается при реализации каждой пары обуви. На основе этого в производстве выявляются более выгодные изделия. Проведем оценку рентабельности некоторых изделий и маржинального дохода от них в таблице 4.

Таблица 4 – Оценка рентабельности и маржинального дохода изделий

Артикул	Распределение пропорционально трудоемкости		Распределение пропорционально прямым затратам		Маржинальная рентабельность, %
	ОПЗ, руб.	Рентабельность, %	ОПЗ, руб.	Рентабельность, %	
938220	9 015	21,4	4831	27,1	114,3
938272	5 534	27,8	6658	26,3	70,3
938500	2 795	28,5	13372	21,6	37,6
938400	2 274	23,2	14215	17,2	29,5

Составлено автором по данным организации.

При первом способе распределения затрат ранжирование изделий по рентабельности дает неточные результаты. При смене базы распределения анализ рентабельности позволяет получить более достоверную информацию о выгодности изделий. Такие выводы будут наиболее приближены к результатам маржинального анализа.

Это доказывает коэффициент корреляции рентабельности изделий и маржинального дохода от них. При изначальном варианте распределения косвенных затрат он равен 0,62. Коэффициент корреляции оказался выше во втором случае, т. е. при распределении накладных затрат пропорционально сумме прямых затрат на производство. Он составил 0,79.

Вопрос учета и управления затратами весьма многосторонний: он включает и аналитический, и сводный учет, исследование поведения и распределения затрат и многое другое. Поэтому совершенствование учета затрат может проводиться в самых различных направлениях в соответствии с целями организации.

УДК 658.14/.17 + 005.591.6

РЕСУРСНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Студ. Гончарова Н.А., доц. Касаева Т.В.

УО «Витебский государственный технологический университет»

В настоящее время проводятся многочисленные исследования ученых в области инноваций, разрабатываются различные подходы к оценке эффективности инновационной деятельности коммерческих организаций. Однако многие методики по-прежнему представляют собой рекомендации по решению отдельных вопросов этой проблемы, и в данный момент продолжается их развитие, углубление и систематизация.

В данной работе нами предлагается выделять три основных и наиболее распространенных подхода к оценке инновационной деятельности коммерческой организации: подход, основанный на оценке инновационного потенциала компании; подход, основанный на анализе ее инновационной активности; подход, предполагающий изучение финансово-экономических показателей организации.

Так, для комплексной оценки инновационной деятельности особое значение имеет выбор методики оценки инновационного потенциала, которым располагает организация. Величина инновационного потенциала организации является параметром, который позволяет количественно определить возможности ее инновационной деятельности и помогает задать верное направление инновационного развития компании в будущем [1, 101].

Первоначально для изучения существующих в настоящее время разработанных различными учеными методик оценки инновационного потенциала организации необходимо рассмотреть популярные подходы к трактовке данного определения. Так, одни ученые-экономисты акцентируют свое внимание на ресурсном обеспечении проектов инновационной деятельности организации, рассматривая производственно-технологические и финансово-экономические возможности компании. Другие авторы считают наиболее важными факторами, влияющими на инновационный потенциал организации и, в последующем, на его использование, политику руководства компании по отношению к нововведениям, корпоративный дух, инновационную восприимчивость организации в целом [1, 102].

Обобщенно под инновационным потенциалом нами рекомендуется понимать характеристику организации, отражающую ее обеспеченность всеми (трудовыми, научно-технологическими, производственно-техническими, организационно-управленческими, информационно-методическими, маркетинговыми и др.) ресурсами, необходимыми для обеспечения ею эффективной инновационной деятельности или способность экономического субъекта хозяйствования заниматься инновационной деятельностью с целью получения ожидаемого экономического, производственно-технологического или другого эффекта.

Анализ научных публикаций позволил выделить следующие подходы к понятию «инновационный потенциал» и, соответственно, к его оценке:

1. Результативный подход отождествляет инновационный потенциал со способностью организации использовать имеющиеся у нее ресурсы для создания инновационных продуктов. В рамках данного подхода осуществляется соизмерение количества потенциальных, располагаемых и реально используемых в настоящее время ресурсов организации, необходимых для проведения ею постоянной и эффективной инновационной деятельности.

С экономической точки зрения результативный подход является более логичным, т. к. соответствует общепринятому восприятию любого потенциала как возможности получения чего-либо в будущем. При этом возможный результат связывается с качественной составляющей инновационного потенциала.

Однако на практике реализация результативного подхода сталкивается со значительными методическими трудностями измерения суммарного экономического результата за период использования ресурсов в процессе инновационной деятельности. Это связано с тем, что на конечный результат использования инновационного потенциала влияет значительное количество факторов, труднопрогнозируемых на длительный период времени, в частности, темпы развития технического прогресса, уровень интеграции и разделения общественного труда, уровень цен и инфляции, структурные изменения в экономике и т. д. Именно поэтому на практике наиболее часто используются методики оценки потенциала инновационной деятельности организации ресурсного или затратного подхода.

2. С точки зрения ресурсного (затратного) подхода инновационный потенциал организации определяется как совокупность ресурсов, обеспечивающих осуществление оптимальной бесперебойной инновационной деятельности организации, использование которых всегда является целеориентированным и направлено на реализацию потребностей рынка и самого хозяйствующего субъекта [3, 67].

Рассмотрение инновационного потенциала с точки зрения ресурсного подхода получило наибольшую популярность и распространенность в экономической среде.

3. Наконец, комплексный подход объединяет ресурсный подход, т. е. количественное измерение ресурсов организации, необходимых для создания и развития ее инновацион-

ной деятельности, и результативный подход, т. е. способность организации разрабатывать, производить и эффективно внедрять на рынок инновационные товары или услуги, т. е. ее способность заниматься инновационной деятельностью [4, 58].

Рассмотрение инновационного потенциала организации с позиции данного подхода, как сложной системы взаимосвязанных элементов инновационной сферы, а не просто, например, как набора ресурсов, позволяет глубже понять суть данного явления и рассмотреть его с различных сторон деятельности коммерческой организации [4, 60].

В современных условиях инновационная активность является фактором, который обуславливает способность коммерческих организаций к выживанию на рынке. Для сохранения конкурентоспособности им необходимо как можно быстрее адаптироваться к постоянно меняющимся условиям конкурентной среды. Чтобы иметь конкурентные преимущества в долгосрочном периоде, компании должны раньше своих конкурентов выявлять тенденции развития рынка, определять сильные и слабые стороны своей продукции не только на современном рынке, но и для ситуации, которая сложится на рынке через несколько лет, и уже в настоящий момент проводить соответствующие изменения как в товаре, так и в самой производственной деятельности организации. Следовательно, очевиден тот факт, что современные организации конкурируют между собой не только по масштабу производства, но и соревнуются по времени. И, следовательно, чем выше инновационная активность компании, тем интенсивнее ее инновационная деятельность, и, соответственно, целесообразнее ее функционирование и существование [2].

Под инновационной активностью организации мы рекомендуем понимать комплексную характеристику ее инновационной деятельности, включающую восприимчивость к новшествам, степень интенсивности и своевременность осуществляемых действий по трансформации новшеств, способность мобилизовать инновационный потенциал необходимого количества и качества, способность обеспечить обоснованность применяемых методов, рациональность технологии инновационного процесса по составу и последовательности операций [2, 1].

Обобщив и сгруппировав методики оценки инновационной активности отечественных и российских экономистов, можно сделать вывод о том, что на практике количественная оценка инновационной активности организаций осуществляется на основе двух основных подходов: функционального и ресурсно-затратного.

Функциональный подход отличается той существенной особенностью, что в его рамках для оценки инновационной активности организации используются показатели интенсивности осуществления компанией тех или иных элементов инновационной деятельности, в частности:

- 1) реализация организацией отдельных видов и стадий НИОКР;
- 2) приобретение овеществленных новых технологий, например, нового технологического оборудования и оснастки;
- 3) приобретение неовеществленных, нематериальных новых технологий, например, различных видов объектов интеллектуальной собственности;
- 4) обучение и переподготовка персонала;
- 5) осуществление элементов комплекса маркетинга для инновационных товаров и услуг [2].

Несмотря на такие преимущества данного подхода, как простота, универсальность и возможность оценки инновационной активности организации при наличии минимального количества исходной информации, методики функционального подхода имеют два следующих основных недостатка:

- 1) подход не позволяет учитывать конечные результаты инновационной деятельности организации, и, следовательно, не оценивает эффективность осуществления инновационной деятельности;
- 2) к тому же функциональный подход не учитывает возможности того, что отдельные анализируемые виды деятельности (к примеру, обучение персонала) на практике

могут быть не связаны с инновационными разработками, а представлять собой просто один из хозяйственных процессов оптимальной работы организации [2].

Ресурсно-затратный подход к оценке инновационной активности организации предполагает оценку степени обеспеченности компании количественными и качественными ресурсами (например, финансированием НИОКР, интеллектуальной собственностью, наличие гибкой организационной структуры, качественной, современно развитой корпоративной культуры и др.), потребляемыми и используемыми в рамках инновационной деятельности.

Обобщенно можно отметить то, что методики оценки инновационной активности организации на основе ресурсно-затратного подхода являются весьма распространенными ввиду своей достаточно высокой точности и комплексности оценки различных сторон инновационной активности организации.

Необходимо акцентировать внимание на том, что при эффективной инновационной деятельности и рациональных затратах на нее компания поставляет на рынок пользующуюся спросом инновационную продукцию, улучшает ее качество, снижает затраты на ее производство и, если увеличение объема продаж зависит от размера цены, то может снижать цену на производимую продукцию, не уменьшая при этом, например, заработную плату своих работников, рентабельность производства, затраты на развитие организации. Как известно, конечная цель внедрения любых инноваций – это увеличение прибыльности компании за счет повышения конкурентоспособности выпускаемых ею товаров и оказываемых услуг, расширение рынков сбыта своей продукции, а также совершенствование управленческой деятельности организации с целью сокращения сроков внедрения продуктовых инноваций. Вместе с тем, по-прежнему в экономической науке отсутствуют разработанные методики, следуя которым каждая компания могла бы с учетом особенностей своего развития оценить уровень собственной инновационной деятельности, используя финансово-экономические показатели, и, соответственно, определять пути достижения желаемого уровня прибыльности (или другого экономического эффекта) в условиях активного внедрения инноваций.

Подход к оценке инновационной деятельности компании, основанный на изучении ее финансово-экономических показателей, наиболее распространен в настоящее время в зарубежных странах. Тем не менее, в последнее время все больше отечественных и российских ученых начинают заниматься этой проблемой, изучать уже имеющиеся и разрабатывать собственные, авторские методы оценки инновационной деятельности в рамках данного подхода.

Следует заранее отметить то, что подход к оценке инновационной деятельности коммерческой организации, основанный на исследовании ее финансово-экономических показателей, является наиболее сложным из всех подходов и требует разработки множества различных показателей, для расчета которых необходимо владеть достаточно большим объемом информации о компании и иметь высокий уровень квалификации, опыта и экономических знаний в целом. Поэтому, к сожалению, данный подход не является распространенным, крайне мало применим на практике и включает в себя довольно небольшое количество методик.

В основном, в наиболее распространенных методиках этого подхода применяются системы финансовых и экономических показателей и оценивается только экономический эффект (реальный или потенциальный) от осуществления организацией инновационной деятельности. Достоинством методик данного подхода является использование в них как количественных, так и качественных показателей, универсальность, поскольку они подходят как крупным организациям, так и предприятиям малого бизнеса. К тому же, расчет приводимых в методиках показателей не требует сравнительно больших трудовых и временных затрат, поэтому они довольно удобны в практическом применении.

Инновации в нашей стране начинают активно овладевать массами, правда, пока не столько в форме реальных результатов, сколько в виде популяризации термина. Сегодня по вопросам инноваций и инновационной деятельности уже накоплен значительный мас-

сив публикаций, количество литературы по этой теме постоянно увеличивается, но разработка абсолютно универсальной методики комплексной оценки инновационной деятельности коммерческой организации все еще ждет своего автора.

Список использованных источников

1. Макаренко, О. В. Бенчмаркинг как инструмент формирования инновационного потенциала предприятия / О. В. Макаренко, В. А. Титова // *Инновации*. – 2006. – № 7 (94). – С. 101-107.
2. Никитина, О. В. Методы оценки инновационной активности промышленных предприятий : автореферат на соискание ученой степени к.э.н. / О. В. Никитина. – Санкт-Петербург : 2007. – 24 с.
3. Трифилова, А. А. Анализ инновационного потенциала предприятия / А. А. Трифилова // *Инновации*. – 2003. – № 6 (63). – С. 67-72.
4. Шамина, Л. К. Инновационный потенциал предприятия / Л. К. Шамина // *Инновации*. – 2007. – № 9 (107). – С. 58-60.

УДК 33 : 316.4 (476)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Студ. Алексеенко И.И., студ. Алексеенко Н.И., студ. Шидловская Н.В.,
ст. преп. Прудникова Л.В.*

УО «Витебский государственный технологический университет»

Уровень развития инновационной инфраструктуры страны является одним из главных индикаторов инновационности ее экономики. В настоящее время инновационная политика в развитых странах является составной частью государственной социально-экономической политики. Инновационная инфраструктура — совокупность юридических лиц, ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности. В инновационную инфраструктуру включаются организации, фирмы, объединения, охватывающие весь цикл осуществления инновационной деятельности от генерации новых научно-технических идей до выпуска и реализации наукоемкой продукции.

На сегодня в Республике Беларусь создано и действует более 80 различных элементов инновационной инфраструктуры: Парк высоких технологий (в настоящее время резидентами Парка высоких технологий являются 82 предприятия и 2 частных предпринимателя.), 10 научно-технологических парков, 71 научно-производственный центр, 8 инновационных центров, 30 центров трансфера технологий, Белорусский инновационный фонд, 10 бизнес-инкубаторов, 30 информационных и маркетинговых центров, 490 научно-технических библиотек (включая заводские), которые работают в сфере инновационной деятельности. Потребителями услуг, предоставляемых перечисленными элементами инновационной инфраструктуры, являются 581 инновационно-активное предприятие. За период до 2015 года планируется увеличить количество субъектов инфраструктуры инновационной деятельности: научно-технологических парков до 21, научно-производственных центров — до 75, инновационных центров — до 10, центров трансфера технологий — до 45, информационных и маркетинговых центров — до 37, бизнес-инкубаторов — до 20, венчурных организаций — до 3, научно-технических библиотек — до 500, инновационно-активных предприятий — до 1000 [1].

В Республике Беларусь формирование инновационной инфраструктуры началось более 10 лет назад. Особенностью ее функционирования является наличие определенных