

доступа: <http://www.nb-fund.ru>. - Дата доступа: 18.04.2017.

12. Формы и виды социального предпринимательства / А.Г. Скарин // Вестник ЮФУ. – 2015. – С. 3-10

13. Alter, S. K. Social Enterprise Typology. Virtue Ventures LLC./ S. K. Alter/- Nov.27, 2007. – p. 265

14. Закон об развитии социального предпринимательства в Республике Корея от 07.01.2007 г. . – 2007. – Режим доступа: www.law.go.kr/engLsInfoPWah.do?lsiSeq=78333. Дата доступа: 16.04.2017.

15. Boschee, J. (1998). Merging Italicssion and money: A board member'sguide to social entrepreneurship.

16. Давронов, Б. Б. Развитие социального предпринимательства: зарубежный опыт и российские тенденции / Б. Б. Давронов, О. М. Чикова // Научный журнал Сервис Plus. – 2014. - № 1 – С. 36-46

17. Социальное предпринимательство // Новый бизнес социальное предпринимательство [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.nb-forum.ru/social> - Дата доступа: 11.09.2017.

18. Kerlin, J. A. Social enterprise: a global comparison / Janelle A. Kerlin. —Medford, MA : Tufts University Press, 2009. - 211 p.

19. «Навстречу переменам» / Т. Бурмистрова. – 2016.- Режим доступа:<http://www.social-idea.ru/monthlynews/Podkhody-i-opredelenie-socialnogo-predprinimatelstva>. - Дата доступа: 17.04.2017.

20. Центра социального предпринимательства и социальных инноваций НИУ ВШЭ / А. Маковская. – Режим доступа: <http://www.social-idea.ru/monthlynews/Podkhody-i-opredelenie-socialnogo-predprinimatelstva>). - Дата доступа: 11.09.2017.

21. Zahra, S.A. Typology of Social Entrepreneurs: motives, search processes and ethical challenges / S. Zahra, E. Gedajlovic, D. Neubaum, J. Shulman // Journal of Business Venturing, - 2009.- № 25 (5) – С. 519-532

22. Бунта, Н. Социальное предпринимательство в Беларуси: жизнеспособные модели и секреты успеха / Н. Бунта // Центр экологических решений [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://ecoidea.by/blogs/379>. – Дата доступа: 14.04.2017.

23. Гурина А. В. Проблемы социального предпринимательства в России и пути его реформирования [Текст] // Актуальные проблемы права: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Москва, ноябрь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 91-93.

24. Развитие социального бизнеса и предпринимательства / О. Рябова.[Электронный ресурс].- Режим доступа:<http://www.social-idea.ru/monthlynews/Podkhody-i-opredelenie-socialnogo-predprinimatelstva>. - Дата доступа: 11.09.2017.

УДК 658.152

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Кахро А.А., доц., Кузнецов Н.С., студ.

Витебский государственный технологический университет,

г. Витебск, Республика Беларусь

Реферат. В статье рассмотрено понятие инновационного потенциала, выделены основные элементы инновационного потенциала и рассмотрены основные показатели, их характеризующие, а также сделаны краткие выводы по состоянию инновационного потенциала на примере организации ОАО завод «ВИЗАС».

Ключевые слова: инновации, инновационный потенциал, элементы инновационного потенциала, оценка.

Важность исследования и оценки инновационного потенциала заключается в том, что различного рода инновации позволяют организациям оставаться эффективными и производить конкурентоспособные товары или оказывать услуги.

Чтобы объективно оценить уровень инновационного потенциала (ИП) всей организации и

его изменение необходимо четко понимать, что такое потенциал и как его оценить. Б. Лисин и Б. Фридлянов считают, что инновационный потенциал – это совокупность научно-технических, технологических, инфраструктурных, финансовых, правовых, социокультурных и иных возможностей, позволяющих обеспечить восприятие и реализацию новшеств [1, с.25]. А.В. Марков представляет инновационный потенциал как совокупность материальных и нематериальных ресурсов, необходимых для создания и использования инноваций [2, с.26]. И.В. Шляхто придерживается следующей формулировки: инновационный потенциал – это не только возможность создания новшеств, осуществления инноваций, но и готовность воспринять эти нововведения для последующего эффективного использования на уровне, соответствующем мировому [3, с.109].

На наш взгляд, инновационный потенциал – это способность системы организовать и осуществлять процессы, направленные на достижение результатов, наиболее полно соответствующих изменениям внешних условий, в первую очередь, изменениям требований рынка.

Таким образом, необходимо либо количественно, либо качественно уметь оценивать потенциал. В этом и заключается наибольшая сложность, так как существует множество способов его оценки, которые характеризуются теми или иными достоинствами и недостатками. С экономической точки зрения предпочтение даётся количественным методам оценки, однако в ходе работы можно неоднократно столкнуться с ограниченным количеством информации, доступной в формах статистической отчетности организации, сложностью в выборе и расчете относительных показателей для сравнения. Существуют также качественные методы оценки (например, экспертных оценок), которые в некоторой степени могут решить данную проблему.

Оценку каждого отдельного потенциала, а также всего инновационного потенциала за исследуемый период, предлагается проводить с использованием следующей формулы:

$$I_j = \sqrt[n]{I_1 * I_2 * \dots * I_i}, \quad (1.1)$$

где I_j – значение j -го потенциала, $I_1 \dots I_i$ – значение показателей, характеризующих j -ый потенциал.

В то же время на сам процесс создания и внедрения инноваций оказывает влияние большое количество факторов. В ходе обширного анализа этих факторов были выделены следующие основные элементы инновационного потенциала и предложены показатели для дальнейшей оценки каждого из них (таблица 1.1).

Таблица 1.1 – Элементы и показатели для оценки инновационного потенциала

| Элементы | Показатели |
|---|--|
| Кадровый потенциал | 1) Коэффициент опережения роста ПТ над ЗП 2) Удельный вес работников с высшим образованием 3) Кол-во работников на 1 руководителя 4) Удельный вес работников, занятых в НИОКР |
| Финансовый потенциал | 1) Коэффициент текущей ликвидности 2) Коэфф-т обеспеченности собственными оборотными средствами 3) Коэфф-т обеспеченности финансовых обязательств активами 4) Коэффициент финансовой устойчивости 5) Коэффициент оборачиваемости собственного капитала |
| Научно-технический потенциал | 1) Количество разработок (в т. ч. совместных) 2) Количество человек, занятых в НИОКР 3) Удельный вес затрат на НИОКР в общих затратах 4) Удельный вес нематериальных активов в общей сумме активов |
| Производственно-технологический потенциал | 1) Доля основных средств в долгосрочных активах 2) Коэффициент годности основных средств 3) Коэффициент ввода основных средств 4) Коэффициент использования производственной мощности |

Составлено автором.

Для оценки уровня инновационного потенциала организации и его изменения на примере ОАО завод «ВИЗАС», рассмотрим каждый из его элементов.

Таблица 1.2 – Определение значений элементов инновационного потенциала и их изменений в ОАО завод «ВИЗАС»

| Элементы | 2014 | 2015 |
|--|--------|--------|
| Значение кадрового потенциала | 0,4595 | 0,4641 |
| Индекс изменения кадрового потенциала | 1,01 | |
| Значение финансового потенциала | 0,4795 | 0,3041 |
| Индекс изменения финансового потенциала | 0,6341 | |
| Значение научно-технического потенциала | 0,1312 | 0,121 |
| Индекс изменения научно-технического потенциала | 0,9223 | |
| Значение производственно-технологического потенциала | 0,2758 | 0,1566 |
| Индекс изменения производственно-технологического потенциала | 0,5678 | |

Составлено автором по данным организации.

Одним из наиболее важных составляющих инновационного потенциала является кадровый потенциал. Согласно данным таблицы 1.2 следует, что за последний анализируемый период наблюдается его незначительное улучшение на 1 %. Следующим элементом инновационного потенциала является финансовый потенциал. Индекс изменения финансового потенциала за 2014-2015 гг. составил 0,6341, что отражает тенденцию ухудшения финансового состояния организации. Полученные в таблице 1.2 данные свидетельствуют об ухудшении состояния научно-технического потенциала за анализируемый период. Его индекс за 2014-2015 гг. составил 0,9223. Также наблюдается значительное изменение в сторону снижения уровня производственно-технологического потенциала организации. Его индекс за последний анализируемый период составил 0,5678.

Таким образом, значение самого инновационного потенциала исследуемой организации и его изменение в 2014-2015 гг. составило:

$$I_{\text{ИП}2014} = \sqrt[4]{0,4595 * 0,4795 * 0,1312 * 0,2758} = 0,2988$$

$$I_{\text{ИП}2015} = \sqrt[4]{0,4641 * 0,3041 * 0,121 * 0,1566} = 0,2274$$

$$I_{\text{ИП}2014-2015} = 0,761$$

Однако можем отметить, что не все элементы инновационного потенциала могут приниматься в оценке его уровня как равные. Поэтому можно рассчитать значение индекса инновационного потенциала с учетом коэффициентов весомости. Расчет данных коэффициентов представлен в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Расчет коэффициентов весомости для элементов инновационного потенциала

| Элементы | Эксперты | | | | | Средняя оценка | Коэффициент весомости |
|---------------------------------|----------|----|----|----|----|----------------|-----------------------|
| | №1 | №2 | №3 | №4 | №5 | | |
| Кадровый потенциал | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4,8 | 0,2857 |
| Финансовый | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4,2 | 0,25 |
| Научно-технический | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 0,2381 |
| Производственно-технологический | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3,8 | 0,2262 |
| Итого | | | | | | 16,8 | 1 |

Составлено автором

Оценим инновационный потенциал с учетом коэффициентов весомости:

$$I_{\text{ИП}2014} = 0,4595 * 0,2857 + 0,4795 * 0,25 + 0,1312 * 0,2381 + 0,2758 * 0,2262 = 0,3448$$

$$I_{\text{ИП}2015} = 0,4641 * 0,2857 + 0,3041 * 0,25 + 0,121 * 0,2381 + 0,1566 * 0,2262 = 0,2729$$

$$I_{\text{ИП}2014-2015} = 0,7915$$

Получаем значение индекса ИП равное 0,7915, что на 0,0305 выше, чем без учета коэффициентов весомости, однако все еще демонстрирующее снижение его уровня.

Стоит отметить, что оценивать уровень инновационного потенциала и его динамику нужно постоянно, так как возможны некоторые циклические колебания в его уровне. Оценка уровня и динамики позволит принимать оптимальные и своевременные решения и меры по повышению эффективности деятельности организации.

Список использованных источников

1. Лисин, Б. Инновационный потенциал как фактор развития // Лисин Б., Фридлянов В. // Инновации. - 2002. - № 7. - с. 25-29
2. Марков, А. В. Научные основы идентификации и использования общественно-функциональных инноваций / А.В. Марков [и др.]. - Минск: Право и экономика, 2004. - 399 с.
3. Шляхто, В. И. Оценка инновационного потенциала промышленного предприятия / В. И. Шляхто // Вестник Брянского государственного технического университета. - 2006. - №1(9) - с.109-115.

УДК 651

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕНИЯ И УЧЕТА ТОВАРОВ В ОРГАНИЗАЦИИ

Ливенцева Н.А., студ.

*Экономический колледж института среднего профессионального
образования им. К.Д. Ушинского
Московского государственного педагогического университета,
г. Москва, Российская федерация*

Реферат. В статье рассмотрены направления совершенствования документального оформления и отражения в учете товарных операций; контроля наличия и сохранности товарных запасов и денежных средств, правильности расчетов с поставщиками и покупателями, платежей в бюджет, использования банковских кредитов в организации.

Ключевые слова: суммовой учет, учетная политика, издержки обращения.

В основе хозяйственной деятельности торгового предприятия лежат процессы приобретения, хранения и реализации товаров. Поэтому основными целями бухгалтерского учета в торговле являются: контроль сохранности товаров, своевременное представление руководству информации о товарообороте и валовом доходе, состоянии товарных запасов и эффективности их использования [5].

С общеэкономической точки зрения товар - это любой предмет обмена, т.е. все, что в процессе оборота обменивается на деньги или другие ценности. Однако, если в гражданском законодательстве объект имущества может быть признан товаром, когда становится предметом уже заключенного договора купли-продажи, то в налоговом законодательстве имуществу для отнесения его к товарам достаточно быть предназначенным собственником для реализации, а понятие реализации трактуется значительно шире понятия купли-продажи.

Определение товаров для целей бухгалтерского учета приведено в ПБУ 5/01 «Учет материально-производственных запасов»: «Товары — часть материально-производственных запасов организации, приобретенная или полученная от других юридических и физических лиц и предназначенная для продажи или перепродажи без дополнительной обработки». При этом используется несколько схем учета товаров (рисунок 1).

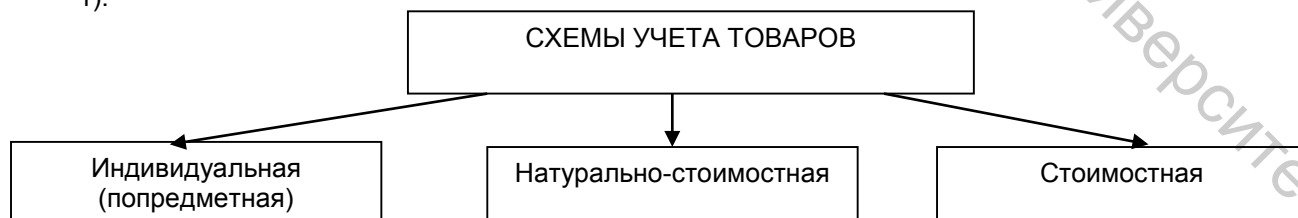


Рисунок 1 - Схемы учета товаров в розничной торговле

При индивидуальной схеме, применяемой в основном в комиссионной торговле, в учете фиксируется движение каждой единицы товаров: материально ответственное лицо должно отчитаться за каждую товарную единицу (по индивидуальному признаку).