

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

Самусенко Александр Сергеевич

**ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ**

08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель
доктор экономических наук
профессор
Пласкова Наталия Степановна

Москва – 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	4
Глава 1 Теоретико-методологические аспекты экономического анализа в системе управления инновационной деятельностью	12
1.1 Инновационный менеджмент и теория инноваций как основа развития экономического анализа инновационной деятельности	12
1.2 Инновативность экономического, научно-технического и социального прогресса	23
1.3 Развитие инновационной активности в России: история и перспективы	32
1.4 Развитие теоретических основ экономического анализа инновационной деятельности как особой ветви науки экономического анализа	52
Глава 2 Особенности информационного обеспечения экономического анализа инновационной деятельности в условиях цифровой экономики.....	56
2.1 Инновационные проекты как основные составляющие инновационной деятельности и определение инновационной результативности	56
2.2 Система информационного обеспечения экономического анализа инновационной деятельности	67
2.3 Система учета информации для обеспечения экономического анализа инновационной деятельности	72
2.4 Внеучетные и нормативно-плановые источники экономического анализа инновационной деятельности	92
Глава 3 Совершенствование методического инструментария экономического анализа инновационной деятельности	96
3.1 Классические методы экономического анализа в исследовании инновационной деятельности	96
3.2 Экономический анализ на стадии разработки инновационного проекта	99
3.3 Экономический анализ при внедрении и использовании реализованных инноваций.....	168

3.4 Анализ результатов реализации инновационной деятельности для целей организации.....	190
Заключение.....	198
Список литературы.....	202
Приложение А	212
Приложение Б	214
Приложение В.....	216
Приложение Г	218
Приложение Д.....	237
Приложение Е	251
Приложение Ж.....	254

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Инновационная деятельность играет важную роль в социально-экономическом развитии общества, как в глобальном плане, так и на уровне отдельных субъектов экономической деятельности. Компетентное и, как следствие, эффективное управление инновационной деятельностью способствует удовлетворению материальных и интеллектуальных потребностей социума, обеспечивает жизнедеятельность общества принципиально новыми благами, ведет к положительному экономическому эффекту для субъектов экономики микро-, мезо- и макро- уровня. Роль инновационной деятельности на современном этапе развития сводится к двум основным тезисам, определяющим перечень задач, направленных на ее активизацию: В первую очередь, инновации обеспечивают потребности общества продуктами и услугами, техникой и технологиями, присущими данному этапу развития цивилизации. Кроме того, инновации способствуют оздоровлению экономической ситуации как отдельных экономических субъектов, так и национальной экономики посредством внедрения инноваций, дающих конкурентные преимущества не только правообладателям научных, конструкторских, организационных разработок, но и многим другим субъектам, деятельность которых формирует условия дальнейшего развития инноваций. Таким образом, стимулирование инновационной деятельности является одной из приоритетных государственных задач по укреплению социально-экономической ситуации в стране.

Ведение инновационной деятельности связано с высокой степенью риска и неопределенностью, а порой, и значительной продолжительностью ожидания эффекта, поэтому инновационный процесс нуждается в разработке особых подходов к его организации, совершенствованию правового обеспечения, расширению источников финансирования, реформации организационной структуры управления на всех этапах создания инновационных активов.

Проблема низкой степени инновационной активности в России сегодня является довольно острой, так как динамика рейтинга России в мировом инновацион-

ном развитии, которая занимает лишь 46 место, не приобрела позитивного характера: доля организаций, осуществлявших инновации, в общем числе организаций составила 8,5% в 2017 г., удельный вес инновационных продуктов и услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг в стране за этот же период составил лишь 7,2%¹.

Недостаточное развитие информационно-аналитической базы для достоверной, полной и своевременной оценки текущего и прогнозирования будущего состояния инновационных активов и эффективности осуществления инновационной деятельности, а также отсутствие системы комплексного подхода к ее анализу приводит к принятию необоснованных решений в управлении инновационной деятельностью, и как следствие, негативным экономическим последствиям. В результате происходит снижение инновационной активности ввиду неспособности руководящего аппарата организации в полной мере контролировать инновационную деятельность. В этой связи совершенствование методов анализа инновационной деятельности и информационного обеспечения аналитических процедур необходимо организациям для более активного ведения инновационной деятельности в целях достижения финансовой выгоды по итогам реализации продуктов инновационной деятельности, а также способствует улучшению национальных экономических показателей, что определяет актуальность диссертационного исследования.

Степень разработанности проблемы. Системному исследованию вопросов информационно-методического обеспечения инновационной деятельности со стороны как российских, так и зарубежных специалистов уделяется недостаточно внимания. Опубликованные результаты научных исследований, направленные на совершенствование теоретико-методологической базы экономического анализа инновационной деятельности, являются фрагментарными, посвященными отдельным вопросам методического характера. Развитие экономического анализа инновационной деятельности как самостоятельного научного направления в системе эконо-

¹ Исследование Федеральной службы государственной статистики. «Основные показатели инновационной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 19.05.2019)

мических знаний должно рассматриваться как взаимосвязь анализа финансово-хозяйственной деятельности экономических субъектов, инновационного менеджмента и стратегического анализа. В рамках диссертационного исследования теоретико-методологической основой являются работы отечественных и зарубежных ученых в данных отраслях экономической науки.

В качестве базовых научных исследований области теории и методологии экономического анализа следует выделить работы таких отечественных специалистов, как А.И. Алексеева, М.И. Баканов, В.И. Бариленко, М.А. Вахрушина, Н.А. Казакова, В.Г. Когденко, Д.В. Лысенко, Н.П. Любушин, М.В. Мельник, В.В. Панков, Н.С. Пласкова, Г.В. Савицкая, А.Е. Хлевная, А.Д. Шерemet. Вопросы инновационного менеджмента представлены в ряде трудов экономистов, из числа которых следует выделить работы отечественных авторов, как М.Б. Алексеева, А.А. Бовин, С.Д. Ильенкова, С.Н. Кужева, М.Н. Кулапов, В.Г. Медынский, С.А. Филин, а также зарубежных специалистов, таких как П.Ф. Друкер, А. Кляйнкнехт, М. Имаи, Р.Г. Макграт, Я. Макмиллан, А. Маслоу, Г. Менш. Стратегический анализ исследован в работах таких авторов, как А.В. Андрейчиков, Л.Е. Басовский, Р. Грант, В.Э. Керимов, В.Ф. Несветайлов, Н.С. Пласкова, А.А. Томпсон, А.Н. Хорин.

Для оценки уровня информационной обеспеченности экономического анализа инновационной деятельности изучены нормативно-правовые документы в области бухгалтерского учета, а также работы таких отечественных авторов как В.Э. Керимов, В.Л. Кожухов, В.Б. Малицкая, В.В. Панков, Е.М. Рубцова, Н.В. Ульянова, С.А. Чайковская, М.Б. Чиркова.

Теоретические аспекты инновационной деятельности и ее связи с развитием экономики основаны на фундаментальных работах отечественных специалистов, таких как Н.Д. Кондратьев, С.Ю. Глазьев, Б.Н. Кузык, Н.И. Лапин, Ю.В. Яковец и зарубежных авторов, таких как К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, Ш.Л. Флинн, К. Перес, К. Фриман, Й.А. Шумпетер.

Целью диссертационного исследования является модернизация методов формирования информационного обеспечения экономического анализа инновационной деятельности организации на основе принципов полноты, достоверности и

аналитичности, а также системное совершенствование существующих теоретических и методических подходов к экономическому анализу инновационной деятельности организации, что способствует принятию эффективных управленческих решений стейкхолдеров.

В рамках установленной цели исследования были поставлены и решены **следующие задачи:**

- определить специфику экономического анализа инновационной деятельности организации как особого вида экономического анализа;
- систематизировать понятийный аппарат экономического анализа инновационной деятельности организации для уточнения сущности определений, используемых при учете и анализе инновационной деятельности;
- выявить степень охвата и детализации информационного обеспечения, являющегося основой экономического анализа инновационной деятельности организации, и предложить направления усовершенствования методики учета объектов инновационной деятельности, способствующей увеличению степени аналитичности экономической информации;
- разработать классификацию инноваций в зависимости от их влияния на хозяйственную деятельность организации и выделить определенные классификационные типы для дифференциации методов экономического анализа инновационной деятельности в зависимости от типа реализуемых инноваций;
- уточнить определение цикла ведения инновационной деятельности в организации на основе существующего представления о жизненном цикле инновационного проекта, предложить методы и систематизировать методический аппарат экономического анализа инновационной деятельности с целью выработки аналитических процедур, применяемых на определенном этапе цикла ведения инновационной деятельности при реализации инноваций определенного классификационного типа;
- разработать систему показателей оценки эффективности инновационной деятельности организации как комплекса реализуемых инновационных проектов.

Объектом диссертационного исследования является инновационная деятельность организаций.

Предметом исследования является система экономического анализа инновационной деятельности организации и его информационное обеспечение.

Теоретико-методологическую основу исследования составили: в части концептуальных основ развития инновационной деятельности – работы российских и зарубежных авторов в области теории инноваций, их связи с динамическим развитием экономики, нормативные акты, регламентирующие принципы ведения научно-технической и инновационной деятельности, статистические данные, характеризующие уровень инновационной активности; в части совершенствования принципов учета и анализа инновационной деятельности – данные российских и международных стандартов бухгалтерского учета, труды отечественных ученых, касающиеся приемов совершенствования учета информации по инновационной деятельности, принципы и методы экономического анализа хозяйственной деятельности, стратегического экономического анализа, инновационного менеджмента как основ экономического анализа инновационной деятельности, предложенные российскими и зарубежными авторами.

Инструментарно-методический аппарат исследования. Основным исследовательским инструментарием, используемым в работе, является системный анализ, позволяющий выстроить систему проведения экономического анализа инновационной деятельности на основе работ российских и зарубежных ученых. Кроме того, для изучения теоретического и практического материала применены методы эмпирического исследования, принципы формальной логики, синтез и анализ исследуемых трудов. Для обработки и систематизации представленной информации использованы методы классификации, группировок, математические методы, методы экспертных оценок, сравнительный анализ, обобщение, агрегация, сопоставление альтернатив.

Область исследования соответствует пунктам областей исследования: п. 2.3 Развитие методологии комплекса методов оценки, анализа, прогнозирования экономической деятельности, п. 2.7 Инвестиционный анализ и оценка эффективности

инвестиций, п. 2.8 Экономический анализ и оценка эффективности предпринимательской деятельности Паспорта научных специальностей ВАК при Минобрнауки России по специальности 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика.

Информационно-эмпирической базой исследования выступают законодательство Российской Федерации и подзаконные нормативные документы, регламентирующие ведение научно-технической деятельности в Российской Федерации; отечественные и зарубежные нормативно-правовые документы, регулирующие порядок сбора и обработки учетно-аналитической информации, включая регулятивы ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности (в том числе положения по бухгалтерскому учету, регламентирующие учет нематериальных активов, основных средств, доходов и расходов, в частности, расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы; план счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций); финансовая и управленческая отчетность ряда организаций, осуществляющих инновационную деятельность.

Научная новизна исследования заключается в систематизации формирования учетно-аналитической информации о ведении инновационной деятельности, а также разработке системы методов экономического анализа инновационной деятельности организации, применяемых на каждом этапе цикла инновационной деятельности, с учетом особенностей инноваций выявленных классификационных типов.

Элементы научной новизны диссертационного исследования содержатся в следующих положениях, выносимых на защиту:

– выявлена специфика информационного и методического обеспечения экономического анализа инновационной деятельности организации, способствующие формированию компетентной системы экономического анализа с учетом выявленных особенностей;

– дополнен понятийный аппарат экономического анализа инновационной деятельности, включающий уточнение определения экономического анализа инновационной деятельности организации как особого направления экономического

анализа и системы обработки финансово-экономической информации о результатах инновационной деятельности экономического субъекта с целью оценки эффективности текущих процессов разработки и реализации инноваций, а также поиска резервов повышения результативности хозяйственной деятельности за счет изменений инновационной активности;

– произведено структурирование инноваций в зависимости от их назначения что позволило сформировать методическую основу разработки направлений их анализа на микроуровне;

– предложены направления совершенствования методики учета затрат по инновационной деятельности, включая обособление инновационных затрат на счета бухгалтерского учета, и отражение результатов ведения инновационной деятельности, опираясь на особенности подходов к организации учет, начиная с этапа научных исследований и заканчивая коммерциализацией инновационного продукта;

– определены стадии цикла ведения инновационной деятельности, систематизирован и дополнен методический аппарат экономического анализа инновационной деятельности в части упорядочения процедур и направлений в зависимости от стадии цикла ведения инновационной деятельности и классификационного типа инноваций;

– разработана система показателей и критериев эффективности инновационной деятельности организации для обоснования инновационной стратегии и оценки результатов реализации инновационных проектов в целом и на их отдельных этапах.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в возможности применения предложенного инструментария оценки инновационной деятельности для анализа эффективности инновационной деятельности бизнес-субъекта с учетом особенностей реализуемых инновационных проектов, что позволит повысить степень инновационной активности организаций, которая на сего-

дняшний день находится на весьма низком уровне ввиду труднопредсказуемой инновационных проектов и недостаточной проработанности аналитических инструментов для целей экономического анализа инновационной деятельности.

Апробация результатов исследования. Основные положения и результаты диссертационного исследования обсуждались и получили одобрение в рамках международных научно-практических конференций: «XXX Международные Плехановские чтения», г. Москва, РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016 г.; «Цифровое будущее инновационной экономики России», г. Москва, РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2017 г.; «Современное состояние и перспективы развития финансово-аналитической науки и практики в цифровом пространстве в России и за рубежом», г. Москва, РЭУ имени Г.В. Плеханова, 2018 г.; «Перспективные этапы развития научных исследований: теория и практика», ЗапСибНЦ, г. Кемерово, 2019 г.; «III Ливенцевские чтения «Трансформация системы современных международных экономических отношений в условиях постбиполярности»», г. Москва, МГИМО, 2019 г.; «Устойчивое и инновационное развитие в цифровую эпоху», г. Москва, НИБ, 2019 г..

Публикации. Основные научные положения и выводы диссертационной работы отражены в 13 научных публикациях общим объемом 15 п.л., (авторских 6,5 п.л.), среди которых 5 работ из Перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертации на соискание ученой степени кандидата наук, 1 монография, 2 статьи в периодических изданиях, рецензируемых в наукометрической системе Scopus.

Логическая структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и 7 приложений. В тексте имеется 25 таблиц, 13 рисунков, 54 формулы. Список литературы включает 86 источников.

ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

1.1 Инновационный менеджмент и теория инноваций как основа развития экономического анализа инновационной деятельности

Выявление новых способов удовлетворения собственных потребностей присуще человеку и прослеживается на протяжении всего развития общества. Для удовлетворения физиологических потребностей человек приобрел навыки производства оружия и орудий труда для добычи пищи и получения воды, научился разведению огня и строительства жилища для обеспечения безопасности. По мере удовлетворения физиологических потребностей и потребности в безопасности возникла необходимость в социальном и духовном развитии, что способствовало объединению людей в общины, которые в дальнейшем разрастались и стали формировать большие поселения, со временем ставшие городами. (Именно в таком порядке человек стремится удовлетворить потребности, согласно пирамиде потребностей, разработанной А.Х. Маслоу в работе «Мотивация и личность» [54]. По мере развития истории можно четко проследить количество и характер нововведений в зависимости от потребностей человека.

В античные времена в крупных полисах происходило накопление духовных ценностей, так как существовавший в то время рабовладельческий строй был способен обеспечить феодалов необходимыми ресурсами для обеспечения жизнедеятельности. Поэтому в то время происходило накопление большого количества культурных ценностей. В эпоху Средневековья духовная сфера общества отождествлялась с религией, поэтому удовлетворение духовных потребностей напрямую было связано с развитием религиозных институтов.

Неспособность религиозных институтов, имевших наибольшее влияние на жизнь общества в Средневековье, в полной мере обеспечить общество необходимыми ресурсами для удовлетворения потребностей первых двух уровней пирамиды А.Х. Маслоу, впоследствии привело к возникновению периода Эпохи Возрождения, в котором начали формироваться экономические институты. Таким образом, уклон общества в сторону развития духовности стал одной из предпосылок формирования капиталистического строя.

В капиталистическом обществе нововведения были направлены на повышение уровня жизни и удовлетворение различного рода потребностей, а новаторы за счет нововведений получали личную выгоду. Поэтому инновации и понимание их роли в жизни общества в современной трактовке стали сформироваться в капиталистическом обществе, хотя те или иные нововведения имели место на протяжении всего цивилизационного развития, а их количество и степень внедрения в общественную жизнь является первоочередным фактором научно-технического прогресса.

Непосредственно понятия инновации и инновационной деятельности в первоначальной трактовке были сформированы в начале XX века под влиянием, как это не парадоксально, концепции циклического общественного развития. В частности, представители русского циклизма сыграли большую роль в выделении инноваций как отдельной экономической категории и инновационной деятельности как особого вида деятельности.

Теории, касающиеся циклического развития общества, имели широкую популярность в начале XX века в российской научной среде: Н.Я. Данилевский выдвинул теорию циклического развития культуры, А.Л. Чижевским и П.А. Сорокиным представлены теории циклического развития общества (теория циклического развития природы и общества и теория циклического развития общества соответственно). Несмотря на схожую направленность теорий, труды представленных ученых на попадают под критерии единой научной школы [55].

В ряду работ российских ученых, представивших свое видение на циклическую природу развития той или иной сферы деятельности, следует отметить работу

Н.Д. Кондратьева, ставшую основой исследования закономерностей макроэкономических процессов в течение XX века. Рассматривая закономерности социально-экономического развития общества Н.Д. Кондратьев разработал концепцию циклично-волновой динамики социально-экономических систем.

На основе анализа основных положений существовавших школ экономической теории, Н.Д. Кондратьев сделал вывод, что экономическая теория не является по своей сути статичной. Экономические явления имеют свойство меняться с течением времени, поэтому экономическая наука также должна иметь динамический характер. По словам Н.Д. Кондратьева, «статическая теория бессильна выяснить изменения уровня экономических элементов, а также механизм и направления их изменения. Вот почему наряду с ней к экономической жизни можно и должно подходить и с динамической точки зрения, т.е. мыслить ее в условиях процесса изменений» [44, с. 54]. На основе данного принципа ученый разработал теорию больших экономических циклов конъюнктуры. В рамках теории ученый рассматривал причины изменений макроэкономических процессов.

Обращая внимание на экономические исследования К. Жюгляра, выделившего «промышленно-капиталистические циклы» продолжительностью 7–11 лет, Н.Д. Кондратьев обратил внимание на тот факт, что экономике присущи кризисы, которые можно отследить ввиду их явной периодичности. Ученый установил, что кризисы являются одним из этапов экономического цикла, состоящего из трех основных фаз: подъем, кризис, депрессия.

На базе исследования основных макроэкономических показателей Англии, Франции и США, экономист определил наличие больших экономических циклов длительностью 48–60 лет, по которым происходит развитие экономики.

В ходе своего исследования Н.Д. Кондратьев выделил «4 эмпирических правильности», сопутствующих большому экономическому циклу:

– перед началом повышательной волны или в самом ее начале наблюдаются существенные изменения в условиях хозяйственной жизни общества: в технике и технологиях производства, в условиях денежного обращения; также происходит усиление роли новых стран в мировой хозяйственной жизни;

– в периоды повышательных волн происходит значительное увеличение количества больших социальных потрясений и общественных переворотов, иных больших изменений общественного уклада;

– для понижительных волн больших циклов характерны застой или значительный упадок сельского хозяйства;

– «промышленно-капиталистические циклы» К. Жюгляра, являющиеся средними экономическими циклами, накладываются на кривую больших экономических циклов, создавая краткосрочные подъемы и спады в периоды длительных экономических колебаний [44].

С момента публикации работы Н.Д. Кондратьева и по сегодняшний день происходят дискуссии о том, являются ли изменения в технологическом укладе жизни общества причиной изменений экономической ситуации, либо же изменения в уровне развития технологий является следствием влияния экономической жизни. Сам ученый считал нововведения главным признаком общественного развития [80]. Он выявил два основных условия, ведущих к изменениям в технике и технологии производства:

– наличие соответствующих научно-технических открытий и изобретений;

– возможности применения этих открытий в хозяйственной жизни [44].

В процессе изучения длинных волн Н.Д. Кондратьев выделил определенные закономерности в развитии техники и технологии. Так предпосылкой появления повышательной волны первого цикла (с конца 1780-х – начала 1790-х гг. до 1810 – 1817 гг.) явилась промышленная революция 1764 – 1795 гг. Повышательной волне второго цикла (с 1844 – 1855 гг. до 1870 – 1875 гг.) предшествовали существенные технические изобретения 1824 – 1848 гг. Перед повышательной волной третьего цикла (с 1891 – 1896 гг. до 1914-1920 гг.) были сделаны важнейшие открытия в сфере развития транспорта и электротехники (1870 – 1898 гг.) [44].

В дальнейшем на труды Н.Д. Кондратьева использовал в своей работе «Теория экономического развития» австрийский экономист Й.А. Шумпетер. Он разви-

вал предположение Кондратьева о том, что именно нововведения в области техники и технологии являются важным фактором социально-экономического развития.

По мнению Й.А. Шумпетера, нововведения, которые наиболее проявляются в кризисные моменты, являются одним из важнейших признаков колебаний в сторону роста экономики. Несмотря на то, что существуют разные мнения относительно проявления активности в научно-технической сфере в разных фазах длинных волн, именно данный признак как важный фактор социально-экономического развития общества описал в своей работе по теории экономического развития Й.А. Шумпетер [17].

Й.А. Шумпетер также обратил внимание на присущие экономике фазы кризиса, спада и подъема, поэтому в своих работах австрийский ученый обращал большое внимание на работу Н.Д Кондратьева и выделенные им циклы конъюнктуры. Именно Й.А. Шумпетер ввел понятие «Кондратьевские волны». Помимо этого, взяв за основу допущение, что нововведения являются одним из основных признаков сопутствующих макроэкономических изменений, Й.А. Шумпетер ввел понятие инновации и выделил 5 типичных изменений, способствующих развитию экономики:

- использование новой или усовершенствованной техники, технологических процессов или рыночного обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми характеристиками;
- использование нового вида сырья;
- изменения как в организационном, так и в материально-техническом в обеспечении производства;
- появление новых рынков сбыта [86].

Помимо этого, Й.А. Шумпетер разработал собственную модель длинных экономических циклов, накладывая на большие циклы конъюнктуры Н.Д. Кондратьева не только средние (промышленно-капиталистические) циклы К. Жюгляра продолжительностью 7 – 11 лет, но и короткие циклы Дж. Китчина сроком 3 – 3,5 года. Таким образом, Й.А. Шумпетер показал, что в различных фазах длинного цикла

экономика развивается неравномерно, с определенными изменениями, присущими более коротким циклам. Более того, по мнению Й.А. Шумпетера, все эти циклы так или иначе формируются за счет инноваций [53].

Также Й.А. Шумпетер выделял предпринимательство в качестве важного фактора производственного и социально-экономического развития. По мнению экономиста, предприниматель должен являться новатором по своей сути, так как предприниматель-новатор способен получить монопольную прибыль за счет реализации уникальных продуктов. Впоследствии в результате диффузии инновации (термин «диффузия инновации» выделен в 1962 г. Э. Роджерсом) и повсеместного распространения технико-технологических новинок происходит улучшение социально-экономических условий всех уровней и слоев общества.

На основе предположения, что предпринимательство является базой для реализации инновации Й.А. Шумпетер объяснил, «почему инновации распределены во времени неравномерно и появляются пучками или кластерами» [86]. Это связано с тем, что предприниматель не всегда внедряет абсолютно новые, уникальные, не применяемые до текущего момента инновации. Посредством диффузии предприниматель может использовать инновации в том же виде, но уже в рамках своего бизнеса, совершенствовать заимствованные инновации или развивать инновационную деятельность на основе базисных инноваций, создавая подобные им инновационные продукты. Такие инновации Й.А. Шумпетер назвал «индуцированными инновациями», которые ведут к росту средних и малых циклов. Первый тип инноваций ведет к спаду средних и малых циклов [53].

Таким образом, по мнению Й.А. Шумпетера, инновация является нововведением, которое предприниматель внедряет в свой бизнес с целью получения личной выгоды. Тесно связывая инновационную деятельность с предпринимательством, Й.А. Шумпетер высказывал, что наиболее успешные предприниматели являются инноваторами. В дальнейшем его идеи подхватили Г. Менш, создавший первую классификацию инноваций, а также А. Кляйнкнехт, ставший основоположником теории инноваций – инноватики. Также в данной области можно выделить С. Куз-

неца, критиковавшего в определенных взглядах Й.А. Шумпетера и оказавшего влияние на работу А. Кляйнкнехта, а также К. Фримана, исследовавшего вопросы изменения макроэкономических явлений в результате технико-технологического развития.

Как итог можно сказать, что выделенная Н.Д. Кондратьевым статистика внедрения инноваций наглядно отражает тот факт, что повышательной волне предшествуют инновации. Однако споры о том, являются ли кризисные ситуации причиной активизации инновационной деятельности, либо инновационная деятельность в большей степени способствует выходу из кризисной ситуации, существуют и по сей день.

Американский ученый С. Кузнец также рассматривал инновации в рамках теории больших экономических циклов Н.Д. Кондратьева. Его толкование резкого изменения направления динамики экономики в верхней точке подъема во многом совпадает со взглядами Й.А. Шумпетера, однако при исследовании периода спада и депрессии экономики Кузнец выделил отличную от взглядов австрийского экономиста теорию лидирующего сектора. По мнению Кузнеца, инновационные процессы представляют собой обновление устаревшего капитала, которое в промышленных секторах происходит лишь при существенном обновлении капитала лидирующего сектора (добывающих отраслей и сельского хозяйства). Это происходит, как установил С. Кузнец, с периодичностью в 30 лет, что в полной мере соответствует периодичности больших циклов конъюнктуры Н.Д. Кондратьева [50].

Большой вклад в развитие теории инноваций также внес немецкий ученый Г. Менш, который рассматривал причины внедрения инноваций. Немецкий ученый первым классифицировал инновации по отношению к научно-техническому прогрессу на базисные, улучшающие и псевдоинновации. Базисные инновации, согласно классификации Г. Менша способны привести к появлению целых отраслей; улучшающие инновации ведут к качественным изменениям существующих продуктов, технологии, организации производства, сбытовой функции, уклада жизни. Псевдоинновации, по мнению ученого, представляют собой дифференцированные

изделия, которые не представляют собой особой значимости и не имеют качественной новизны.

Г. Менш предположил, что предприниматель стремится внедрить инновации в момент, когда финансовое положение значительно ухудшается. Снижение уровня финансового состояния стимулирует предпринимателя осуществлять инвестиции в новые товары и технологии. На этой основе Г. Менш в 1975 г. в своей работе «Технологический пат» выдвинул «гипотезу о депрессии как спусковом крючке»: в понижательный период длинной волны многие компании испытывают ухудшение финансового положения; для выхода из кризисного состояния они склонны к разработке и внедрению нововведений, в результате чего инновации возникают повсеместно и создают технологическую базу для повышательной волны следующего цикла [37]. В этой связи Г. Менш определил, что в период депрессии наибольшее значение играют базисные инновации, которые создают «трамплин» для изменения макроэкономической ситуации для перехода в стадию подъема. Далее, в период повышательной волны наблюдается резкое увеличение улучшающих инноваций, корректирующих ту или иную ситуацию на рынках. В момент, когда рынки переполнены улучшающими инновациями, новые идеи перестают возникать, «в игру вступают» псевдоинновации, которые являются признаком застоя в экономическом развитии и постепенно приводят экономику в состояние понижательной волны [16].

Впоследствии «гипотеза о депрессии как спусковом крючке» не раз подвергалась критике. Были выдвинуты предположения, что депрессия, напротив, отрицательно сказывается на внедрении инноваций. Так было выдвинуто предположение, что в период оживления длинной волны увеличивается роль базисных инноваций, ведущих к созданию целых отраслей. Ввиду появления новых отраслей возрастает давление на существующие предприятия, которые обязаны предпринимать меры для противостояния представителям нового веяния техники и технологий.

Одним из противников теории Г. Менша и его «гипотезы о депрессии как спусковом крючке» является К. Фримен, который в противопоставление выдвинул

«гипотезу о давлении спроса». По мнению Фримена, именно спрос оказывает ключевое влияние на формирование инноваций, поэтому депрессия не может быть условием массового внедрения инноваций [14].

Однако работа К. Фримена противоречила трудам Н.Д. Кондратьева, согласно которому повышательной длинной волне предшествуют эпохальные научные открытия. Поэтому труды Г. Менша и К. Фримена должны были быть обобщены в единой теории, которую в дальнейшем выдвинул немецкий экономист А. Кляйнкнехт.

А. Кляйнкнехт во второй половине XX века создал теорию инноваций, названную инноватикой, отметив, что инновации являются важнейшим резервом для повышения эффективности деятельности бизнес-субъекта.

Классификация инноваций А. Кляйнкнехта очень похожа на предложенную Г. Меншом, однако экономист имел свой взгляд на инновации через призму длинных волн Кондратьева. В работе А. Кляйнкнехта 1987 г. автор отметил, что базисные и дополняющие инновации заставляют экономику двигаться вперед, однако экономические кризисы влияют на них по-разному. Например, базисные инновации, олицетворяющие радикальные изменения в технологии производства, создаются в период депрессии, в предкризисном состоянии. Дополняющие инновации внедряются в период повышательной волны, когда возникшие технологии оказываются не способны в полной мере удовлетворить потребительский спрос и нуждаются в существенном улучшении [15].

О.А. Зуева и О.А. Молчанова в 2016 г. в работе «Роль инноваций в экономическом развитии национального хозяйства» на основе работы А. Кляйнкнехта для базисных и дополняющих инноваций описали взаимодействие реального и финансового секторов экономики следующим образом: «Инвестиции в базисные инновации способствуют росту производства реального сектора, вызывающему внедрение дополняющих инноваций, приходящих на смену устаревающих технологий. Внедрение вторичных инноваций сопровождается привлечением капитала со сто-

роны собственных ресурсов субъектов реального сектора и заемных ресурсов кредитного подсектора, стимулирующих последующий рост производства реального сектора» [37, с. 158].

Следует отметить, что выделение инноваций как одного из главных факторов макроэкономического развития привело к формированию нового подхода в управлении, касающегося компетентного управления инновациями. Так появилось целое направление менеджмента – инновационный менеджмент.

Принципы инновационного менеджмента как навыка руководства процессами исследования, разработки, внедрения, продвижения нововведений применялись еще в XIX веке выдающимися учеными, которые не всегда самостоятельно делали открытия, но также умели руководить коллективом для разработки нововведений и их продвижения. Хорошо известен пример Т. Эдисона, лаборатория которого запатентовала большое количество изобретений, уникальных для своего времени, которые не были придуманы ученым лично. Успехи Т. Эдисона и Г. Форда определялись не столько собственными изобретательскими способностями, сколько навыками организации и управления человеческими ресурсами для генерации нововведений, ставших впоследствии инновациями [72]. Таким образом, изобретательские способности и управленческие навыки стали прообразом формирования науки инновационного менеджмента.

Несмотря на то, что теоретические аспекты инновационного менеджмента стали формироваться во второй половине XX века, зарождение науки об управлении инновациями связано с периодом Великой Депрессии. В этот период важным параметром хозяйственной деятельности является «инновационная политика фирмы – как символ квалификации предпринимателя или менеджера, его способность вывести фирму из депрессии» [51, с. 14]. С этого момента управлению инновациями стали уделять большое внимание, так как были выявлены закономерности между научно-технологическим и экономическим развитием: компетентное управление инновационными процессами на предприятиях способно оказать положительное влияние на развитие бизнеса.

В дальнейшем данное направление менеджмента развивалось высокими темпами. Особую роль в этом сыграл пионер в области инновационного менеджмента П.Ф. Друкер. Он установил, что в эпоху становления постиндустриального общества знания становятся одним из основных технологических ресурсов: общество постепенно становится «обществом знаний», а работника П.Ф. Друкер называет «разработчиком знаний». Таким образом, управление человеческими ресурсами как основным источником знаний на предприятии приобретает большую значимость, так как человеческие ресурсы являются важным производственным фактором для возможности повышения результативности хозяйствующего субъекта [47]. В результате работа П.Ф. Друкера дала мощный импульс для развития инновационного менеджмента как науки об управлении инновационными ресурсами.

Таким образом, выделение инновационного менеджмента продиктовано временем, когда в период увеличения значимости международной кооперации и усиления процесса глобализации роль науки в жизни общества существенно возросла. Следом за этим увеличилась значимость техники и технологии, создаваемой на основе научных открытий и изобретений. Сформирован вывод, что предприятия, активно внедряющие инновации, получают конкурентные преимущества не только в борьбе за покупателей на своем рынке, но и в плане долгосрочного планирования своей деятельности.

На основе изложенного можно сказать, что инновационный менеджмент на сегодняшний день имеет высокую значимость в экономическом развитии не только на микро-, но и на макроуровне. Поэтому для качественного осуществления инновационной политики предприятия предъявляются большие требования и к вспомогательным функциям инновационного менеджмента. Большая роль в этом отводится экономическому анализу инновационной деятельности, так как он помогает своевременно и с достаточной степенью компетентности осуществлять планирование и контроль инновационной деятельности. Отсюда возникает необходимость развития нового направления экономического анализа как экономически анализ инновационной деятельности.

1.2 Инновативность экономического, научно-технического и социального прогресса

Н.Д. Кондратьевым была выделена обширная теория, в которой ученый представил циклический вариант развития экономики. При этом окончательные выводы относительно выдвинутой теории ученый не оформил, хотя проделал огромную работу, представив научному сообществу факт, что экономика не является статичной, а ее развитие имеет волновой характер. Н.Д. Кондратьев сделал собственные заключения и сформировал допущения о причинах выявленных колебаний, однако его выводы были весьма осторожными, а решение вопроса о причинах циклично-волновой динамики экономики было возложено на ученых-последователей: «...для Кондратьева концепция циклично-волновой динамики и доказательства ее статистической достоверности – не законченный исследовательский процесс, а только начало большого научного этапа. В начале этого этапа им была выдвинута плодотворная гипотеза, окончательное обоснование достоверности которой он, по известным причинам, не завершил» [17, с. 14].

Большое количество предположений о причинах колебаний экономики было выдвинуто в течение XX века. В большей степени ученых волновал вопрос о влиянии науки и инноваций на экономику относительно того, является ли подъем инновационной активности следствием экономического кризиса как стимулятора развития новых производств, отраслей и видов деятельности, либо развитие технологий приводит к подъему национальной экономики. Однако тот факт, что появление новых и совершенствование текущих технологий совпадает с развитием мировой экономики привел к появлению теорий о смене глобальных технических и технологических баз с течением времени. Так в конце XX века С.Ю. Глазьевым была выдвинута теория о концепции технологических укладов; параллельно возникла схожая теория о технологических революциях К. Перес. При этом считается, что «научной основой теории технологических укладов является работа Н.Д. Кондратьева о длинных волнах экономической конъюнктуры и инновационная теория Й.А. Шумпетера» [45, с. 37].

При сравнении концепции технологических укладов с теорией технологических революций, представленных С.Ю. Глазьевым и К. Перес соответственно, можно заметить определенные общие черты, поэтому понятия технологического уклада и технологической революции как периода, в течение которого в основе большинства производств лежит совокупность взаимосвязанных технологий, зачастую отождествляются. Период технологического уклада, как и технологической революции, содержит четыре основных этапа, описание которых очень схожи между собой.

Согласно теории С.Ю. Глазьева, каждый технологический этап переживает 4 основные фазы:

1) фаза становления – период, когда зарождаются инновации, впоследствии становящиеся основой нового технологического уклада. Этот процесс начинается в период действия текущего технологического уклада, который исчерпывает весь потенциал и находится на грани спада;

2) фаза роста – период, когда инновации начинают играть все большую роль в жизни общества, в то время как технологии угасающего технологического уклада постепенно вытесняются технологиями нового порядка;

3) фаза зрелости – период наиболее активного использования новых технологий, когда они проникают во многие области жизни и становятся неотъемлемой частью общества;

4) фаза упадка – период, когда технологии, основанные на ядре технико-экономической парадигмы, перестают развиваться: улучшающие инновации заменяются псевдоинновациями.

В работе К. Перес каждой технологической революции также присущи 4 фазы жизненного цикла, которые в определенной степени схожи с фазами цикла технологических укладов.

1) период бурного роста и бума инноваций первых ранних товаров и отраслей концепции К. Перес соответствует фазе становления технологического уклада;

2) этап расцвета новых отраслей, технологических систем и инфраструктур, становящихся основой технологической революции – есть не что иное, как фаза роста технологий нового технологического уклада;

3) массовое распространение инноваций и реализация их рыночного потенциала, являющееся третьей стадией технологической революции, по своим характеристикам эквивалентно фазе зрелости технологического уклада;

4) рыночное насыщение в результате технологической революции приводит к снижению значимости лидирующих технологий, что соответствует фазе упадка технологического уклада [45].

Таким образом, несмотря на то, что работы С.Ю. Глазьева и К. Перес были сформированы обособленно друг от друга, наличие единого ядра их развития послужили созданию схожих теорий, а их разработанный понятийный аппарат стал широко распространяться в научных кругах.

Так как С.Ю. Глазьев разработал свою концепцию технологических укладов на базе длинных волн Н.Д. Кондратьева, он сопоставил указанные им фазы жизни технологического уклада с уровнем развития экономики на определенном участке длинных волн, что можно проследить в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Сопоставление этапов жизненного цикла технологического уклада и развития экономики на основе теории развития длинных волн Кондратьева

Фаза жизненного цикла технологического уклада	Период социально-экономического развития в динамике длинных волн	Краткая характеристика сопоставления
1	2	3
Фаза становления	Понижительная фаза длинной волны и достижение точки депрессии	Снижается экономический уровень и инновационная активность предыдущего уклада, вследствие чего появляются зачатки нового технологического уклада.
Фаза развития	Выход из депрессии, повышательная фаза длинной волны и достижение точки процветания	В период депрессии прежний технологический уклад замещается новым, который параллельно экономическому развитию испытывает бурный рост и достигает высшей точки своего развития

Продолжение таблицы 1.1

1	2	3
Фаза зрелости	Становление понижающей фазы следующей длинной волны	В обществе происходит насыщение технологиями доминирующего технологического уклада, инновационная активность снижается, а экономика начинает переживать период спада, в результате чего рождается новый технологический уклад, который до фазы упадка доминирующего находится в стадии «эмбриона»
Фаза упадка	Вторая половина понижающей волны и точка депрессии	Технологии доминирующего технологического уклада исчерпывают себя, что ведет к преобладанию в промышленности псевдоинноваций («изменения ради изменений»), экономика снижается до точки депрессии, а новый технологический уклад еще не готов к полному замещению доминирующего уклада

Источник: [29]

Согласно С.Ю. Глазьеву «технологический уклад – это группа совокупностей технологически сопряженных производств, выделяемые в структуре экономики, связанные друг с другом однотипными технологическими «цепочками» и образующие воспроизводящиеся целостности» [29, с. 38]. Эти производства основаны на базисных нововведениях, являющихся ядром так называемых «несущих отраслей», с которыми сопряжены различные отрасли промышленности.

Под технологической революцией К. Перес определила «мощный кластер новых и динамичных технологий, продуктов и отраслей, способный вызвать подъем в экономике и породить долгосрочную тенденцию к развитию» [57, с. 30], целый комплекс инновационных продуктов, технологий и отраслей, которые приводят к резкому скачку в социально-экономическом развитии общества.

Несмотря на то, что под понятиями технологического уклада и технологической революции часто ставят знак равенства, можно выделить также различие: в основе определения технологического уклада лежит понятие сопряженных производств, связанных с «несущими отраслями»; К. Перес в своей теории акцентирует внимание на приводящих к макроэкономическому росту продуктах инноваций. Однако разграничение этих концепций весьма условное, так как обе теории основаны

на технологических инновациях как катализатора смены технологического этапа или технологической революции.

Кроме того, К. Перес выделила важный термин, используемый в научных кругах при исследовании тенденций и закономерностей развития технического и экономического развития общества – технико-экономическая парадигма. При этом выделено следующее определение: «Технико-экономическая парадигма – это модель наилучшей деловой практики, состоящая из всеобъемлющих общих технологических и организационных принципов, которые отражают наиболее эффективный способ воплощения определенной технологической революции в жизнь и то, как следует пользоваться революцией для оживления и модернизации экономики» [57]. Технологическая революция происходит на стадии смены технико-экономической парадигмы, являющейся базовыми принципами ведения хозяйственной деятельности организациями различных отраслей.

Концепция технологических укладов С.Ю. Глазьева и теория научно-технических революций К. Перес стали первичными в ряду теорий, касающихся смены общественно-технологического развития. Их появление практически в одно время обусловлено возросшей ролью развития науки и технологий, повсеместным внедрением инноваций, что требовало изучения особенностей научно-технического развития и прогнозирования научно-технического прогресса.

На рубеже веков также появлялись различные теории, касающиеся научно-технического развития. Одна из таких теорий – разработанная С.А. Филиным концепция технико-научно-технологических циклов. Авторское понятие определяет технико-научно-технологические циклы как «совокупность научно-технологических трендов (траекторий)... При этом данные траектории базируются на комплексе освоенных радикальных (базисных, основных, критических) технологий (инноваций-процессов), составляющих технологическую основу длинной волны и качественного скачка в развитии производительных сил общества...» [75, с. 38] Данная концепция присваивает каждому технико-научно-технологическому циклу определенные признаки:

«Темпы и цикличность развития экономики», в результате чего в период текущего технико-научно-технологического цикла накапливаются знания научного и технического характера, становящиеся основой цикла.

«Изменения в человеческом капитале»: знания и умения человека определенного уровня являются основой технико-научно-технологического цикла.

«Формирование новой пропорциональности между сферами народного хозяйства» ведет к изменениям в структуре отраслей хозяйствования и выдвиганию на первый план новых видов хозяйств [75].

Благодаря выделению этих признаков автор выработал свою последовательность технико-научно-технологических циклов. Согласно его работе, на данный момент мировое хозяйство проходит шестой цикл технико-научно-технологического развития – первый высокотехнологический цикл, начатый в 1983 г.

Вне зависимости от взгляда на технико-экономические циклы все ученые сходятся во мнении, что следующим этапом технологического развития общества будет являться взаимная интеграция нанотехнологий, биотехнологий, информационных и когнитивных технологий, так называемая NBIC-конвергенция (от англ. Nano-, Bio-, Info-, Cogno-), процесс которой уже начат [65]. В зависимости от теории научно-технической цикличности феномен NBIC-конвергенции может рассматриваться как четвертый, шестой или седьмой цикл технико-экономического развития общества. Данный цикл основан на знаниях нанотехнологий, биоинженерии, информатики и когнитивных особенностей. Более того, процесс перехода к данному технологическому укладу уже начался. Знания, являющиеся основой данного уклада, уже накапливаются, чтобы со временем вытеснить предыдущий технологический уклад.

Необходимо оценить основные предпосылки перехода к новому технологическому укладу. Оценку можно провести на базе сопоставления типов инноваций по отношению к научно-техническому прогрессу и к направленности в рамках деятельности организации.

Согласно разработанной Г. Меншом классификации инноваций по отношению к научно-техническому прогрессу и дополненной информации А. Кляйнкнехтом, инновации подразделяются на базисные, улучшающие, дополняющие и псевдоинновации.

Й.А. Шумпетер в своих работах выделил 4 типа инноваций по направленности, которые впоследствии были закреплены и в публикации Организации экономического сотрудничества и развития и Евростата «Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям» (далее – Руководство Осло). Согласно данной классификации, инновации делятся на технологические (продуктовые и процессные) организационные и маркетинговые инновации.

– Технологические инновации представляют собой новый или усовершенствованный продукт или услугу либо новый или усовершенствованный процесс производства продуктов или оказания услуг, при этом технологические инновации дифференцированы на продуктовые и процессные инновации:

– Продуктовые инновации подразумевают введение в хозяйственную деятельность производство качественно новых или усовершенствованных товаров, предоставляемых внешним потребителям; разработку и внедрение новых или усовершенствованных за счет дополнения новыми характеристиками и функциями способов предоставления услуг.

– Процессные инновации касаются разработки и внедрения новых или значительно улучшенных способов осуществления производственного процесса и предоставления доведения до потребителя услуг.

– Организационными инновациями являются результаты внедрения в хозяйственные процессы новых и усовершенствованных организационных процессов, в том числе методов ведения бизнеса, установления внешних связей, организации рабочих мест.

– В числе маркетинговыми инновациями следует выделять новые или усовершенствованные методы маркетинга, в числе которых выделяются способы продвижения текущих продуктов и предоставления их потребителям, а также выход на новые рынков сбыта [11].

Установлено, что базисные инновации ведут к появлению новых технологий, приводящих к появлению целой отрасли. К этому вне зависимости от вида деятельности организации могут привести только продуктовые инновации. Именно качественно новые продукты способны стать основой для совершения технологической революции.

К улучшающим инновациям следует отнести исключительно процессные инновации, так как изменение процесса производства ведет к качественному улучшению процессов производства инновационных или существующих продуктов. Улучшающими инновациями могут быть продуктовые инновации.

К дополняющим инновациям относятся, в первую очередь, организационные и маркетинговые инновации. Организационные и маркетинговые инновации не способствуют появлению новых технологий, способов и средств производства, но они служат для совершенствования организационных процессов и новых методов маркетинга, которые могут стать основой как для разработки и внедрения инновационных продуктов и процессов, так и для уже существующих и активно и используемых продуктов и процессов. В меньшей степени, но также дополняющими могут быть продуктовые и процессные инновации.

Псевдоинновациями могут быть любые инновации по направлению деятельности: продуктовые, процессные, организационные и маркетинговые.

Таким образом, сопоставление представленных классификаций инноваций по типам можно представить в виде таблицы 1.2.

Таблица 1.2 – Сопоставление инноваций по направленности и отношению к научно-техническому прогрессу

Тип инновации	Базисные	Улучшающие	Дополняющие	Псевдоинновации
Продуктовые	+	+	+	+
Процессные		+	+	+
Организационные			+	+
Маркетинговые			+	+

Источник: составлено автором

Таким образом можно обнаружить, что продуктовые инновации могут стать основой глобального научно-технического прогресса путем введения прорывных технологий. Однако такие инновации требуют наибольших вложений и риск их невыполнения крайне высокий. В меньшей степени существует риск невыполнения процессных инноваций, однако они также способствуют повышению результативности хозяйственной деятельности за счет снижения затрат ввиду улучшения эффективности инновационных процессов производства. У таких технологических инноваций преобладают затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, которые могут иметь эффект лишь в долгосрочной перспективе. Организационные и маркетинговые инновации не имеют масштабный положительный эффект, оказывающий влияние на макроэкономические процессы, однако их внедрение может оказать положительный эффект в виде снижения затрат на ведение основной деятельности посредством совершенствования организационных процессов либо получения дополнительных доходов в результате применения новых маркетинговых приемов.

Из этого следует, что для перехода к следующему технологическому укладу необходимы меры по активизации инновационной деятельности в области научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Следует отметить, что инновации, помимо влияния на развитие экономики и научно-технический прогресс, также имеют социальный эффект. Причем инновации взаимоувязывают между собой одновременно три сферы жизнедеятельности: экономическую, научно-техническую и социальную. Впервые такое взаимодействие выделил П.Ф. Друкер: «Инновации оказывают влияние на экономику и общество, они меняют поведение потребителей, учителей, фермеров, глазных хирургов – людей в целом. Или же ведут к переменам в тех или иных процессах, т.е. в том, как люди работают и что-то производят. Инновации, таким образом, всегда должны иметь отношение к рынку, быть ориентированными на него, более того, требования рынка должны лежать в их основе» [33]. Взаимосвязь инноваций с данными сферами жизни можно представить в виде схемы, указанной на рисунке 1.1.



Рисунок 1.1 – Влияние инновационной деятельности на научно-техническую, экономическую и социальную сферы

Источник: составлено автором

Таким образом, повышение степени вовлеченности в инновационную деятельность не только организаций научной сферы, но и бизнеса – одна из приоритетных задач государства, способствующих повышению уровня жизни населения и укреплению позиций государства в глобальных масштабах.

1.3 Развитие инновационной активности в России: история и перспективы

В развитых странах постепенно накапливаются знания, необходимые для перехода в русло NBIC-конвергенции, однако Россия еще далека от такого перехода. На данный момент только 10% технологий относятся к пятому технологическому этапу. Более того, к технологиям пятого этапа относятся лишь наиболее стратегически важные с геополитической точки зрения отрасли: авиакосмическая промышленность и военно-промышленный комплекс. Около половины национальных технологий относятся к четвертому технологическому этапу, построенному на синтезе углеводородов и связанных с ним отраслей. Оставшаяся значительная часть отраслей относится к третьему технологическому укладу [45].

Причинами технологической отсталости России являются, в первую очередь, глубокие социальные потрясения, послужившие базисом сильнейших социально-

экономических кризисов. На протяжении только одного XX века можно выделить четыре таких события:

– Первая мировая война и последовавшие за ней социалистическая революция и гражданская война привели к уничтожению экономических ресурсов, а резкая смена складывавшегося веками общественного строя стала причиной утери связи с важными стратегическими экономическими партнерами России;

– СССР как главный потерпевший в ходе Второй мировой войны, на территории которого велись основные боевые действия, потерял огромную часть не только своего населения, также была утрачена большая часть материально-технической базы многих отраслей промышленности, в результате чего страна была отброшена в своем развитии на 20 лет назад;

– установившийся после Второй мировой войны режим холодной войны и опустившийся «железный занавес» привел к ослаблению социально-экономических и научных связей с мировым сообществом, а начавшаяся гонка вооружений стала причиной того, что самыми технологичными отраслями СССР стали военно-промышленный комплекс и аэрокосмическая промышленность, куда направлялось больше половины всех ресурсов страны, в то время как развитие остальных отраслей практически остановилось;

– распад СССР в последнее десятилетие XX века стал основой социально-экономической катастрофы: были разделены между странами крупные промышленные и технологические центры, взаимосвязь которых была разорвана, а тяжелое социально-экономическое положение страны привело к «утечке мозгов» в крупные зарубежные научные центры; вследствие тяжелой экономической ситуации в стране наблюдался дефицит некоторых групп товаров, возрастала социальная напряженность, вылившаяся в ряд локальных этнических конфликтов.

Несмотря на то, что с течением времени Россия стала оправляться от этих потрясений, однако их последствия по-прежнему тормозят научно-технологическое развитие страны, что не позволяет на данный момент встать в данной области в один ряд с развитыми странами. Кроме того, в результате обозначенных событий Россия сегодня существенно отстает в плане технологического развития не только

от стран Большой семерки, но и от развивающихся стран и даже стран с переходной экономикой. Так, согласно Глобальному индексу инноваций за 2018 г., разработанному Всемирной организацией интеллектуальной собственности, Россия занимает 46 место в рейтинге стран с наивысшим уровнем инновационного развития, уступая не только странам с развитой рыночной экономикой, но и странам, входившим в состав ОВД: Эстония (занимает 24 место рейтинга), Чехия (27), Венгрия (33), Латвия (34), Болгария (37), Польша (39), Литва (40), Украина (43) [13].

Еще одной важной причиной низкого уровня технологического развития страны является переход государства от плановой экономики к рыночной, который не завершен в полной мере. И в большей степени это касается общественного мышления, которое за 30 еще не успело перестроиться на новый экономический порядок.

Наиболее высокими темпами инновационное развитие России происходило в XX веке, после смены общественного режима. И, как это не парадоксально, самые тяжелые периоды в жизни страны стали катализаторами крайне высоких темпов роста инновационного развития страны. Вследствие этого можно сделать вывод о государственном стимулировании развития техники и технологии в целях достижения уровня развитых стран.

Первым шагом к ускорению инновационного развития страны после гражданской войны стало установление сложной рыночно-административной конструкцией, которой являлась новая экономическая политика (НЭП), «причем введение в нее рыночных элементов носило вынужденный и фактический характер, а сохранение административно-командных – принципиальный и тактический» [32, с. 58]. После окончания гражданской войны и окончательно оформившейся власти РКП (б) страна пребывала в состоянии развала, когда производственные показатели, показатели сельского хозяйства составляли менее 50% от уровня 1913 г., однако в результате проведения НЭПа уже в 1926 г. уровень производства промышленной продукции стал превышать довоенный на 8,1%; производство товаров народного потребления, а также производство сельскохозяйственной продукции в результате развертывания программы по применению машинного труда в сельском

хозяйстве достигло довоенного уровня, а рост государственных доходов с 1923 по 1926 гг. составил 180% [32].

Вследствие Второй мировой войны была утеряна значительная часть материальных ресурсов, понесены огромные человеческие потери. Без этих ресурсов в период индустриализации стабильное развитие страны практически невозможно: требуется дополнительный фактор, стимулирующий экономическое, технологическое и социальное развитие страны.

Во времена холодной войны между двумя сверхдержавами началась гонка вооружений, в результате чего основным направлением государственных вложений стали стратегически важные с геополитической точки зрения аэрокосмическая отрасль и военно-промышленный комплекс (ВПК). За счет административного рычага происходило перераспределение ресурсов для развития той или иной сферы, в результате чего развитие аэрокосмической отрасли и ВПК происходило опережающими темпами. Похожая тенденция сохраняется в России сегодня, что приводит к тому, что лишь аэрокосмическая отрасль и ВПК развиваются на уровне мировых тенденций.

Несмотря на то, что техническому и технологическому развитию страны в СССР уделялось большое внимание: в подготовку научных кадров и модернизацию материально-технической базы различных отраслей народного хозяйства вкладывались большие средства; их рациональное распределение началось только в 60-е гг. XX века, когда появилась новая отрасль науки – Экономика научно-технического прогресса. «Этот этап развития науки получил название факторного подхода, для которого характерно рассмотрение науки и техники как важнейших факторов развития экономического потенциала» [47, с. 5]. Уже в конце 70-е гг. в СССР сформировалась инноватика – наука об инновациях.

Переход в последнее десятилетие XX века на рельсы капитализма вскрыл проблему неготовности страны к резкому переходу к рыночной экономической системе. Отсутствие методической базы функционирования организаций в рыночной среде привело к застою и утрате аккумулированной в СССР материально-техниче-

ской базы. В результате резких перемен технологическое развитие страны практически остановилось. Нужно отметить, что ввиду важных геополитических задач большое внимание инновационному развитию аэрокосмической отрасли и ВПК уделяется и сегодня, однако в их сторону замечен существенный перекоп: государство не способно на сегодняшнем этапе обеспечивать равномерную поддержку всех сегментов экономики, в результате чего многие отрасли по уровню развития существенно отстают от мировых тенденций.

Сегодня в отечественных научных кругах все чаще можно обнаружить предположение, что высокая инновационная активность СССР в XX веке связана не только с административными рычагами, но и с особенностями национального менталитета. Ковалева В.А., Ковалев В.М., Пилова Е.П. в работе «Влияние национальной культуры на уровень инновационной и предпринимательской активности страны» пытались обобщить результаты исследований российских и зарубежных ученых о факторах, влияющих на инновационное развитие того или иного государства, однако таких исследований проводилось крайне мало. Тем не менее, было обнаружено, что национальная культура накладывает свой отпечаток на экономику, так как участники хозяйственного процесса так или иначе связаны с культурными нормами общества и переносят национальные особенности на бизнес-среду, а мотивация их трудового процесса не всегда связана с получением личной материальной выгодой [42]. Несмотря на то, что характер исследования влияния национальных признаков на экономику страны весьма специфичен и не может дать однозначный ответ, авторами выделены основные факторы инновационного развития страны: индивидуализм и стремление к избеганию неопределенности. Однако оба этих признака имеют слабую связь с культурными особенностями населения России. Более того, специфика советского социума отвергала всякого рода проявления индивидуализма, при том что инновационное развитие страны происходило ударными темпами. Одной из причин этого можно признать стремление к избеганию неопределенности, присущее административно-командной системе. В такой системе это стремление происходит на макроуровне, а деятельность хозяйствующих субъектов напрямую зависит от государственного плана. Поэтому о стремлении к

избеганию неопределенности в СССР стоит говорить только на уровне государства.

Косвенно об особенном влиянии менталитета на инновационное развитие СССР и России отмечено в работе Ивановой Т.Б. «Особенность русского менталитета, в отличие от западного, прагматичного, состоит в том, что изобретатель получает радость от своей идеи, не задумываясь о том, что его изобретение может приносить ему финансовую выгоду» [38, с. 24]. Об этом говорят не только темпы инновационного развития СССР, но и количество ученых и изобретений, которые были появились в Дореволюционной России, когда ценность индивидуализма была крайне мала. Таким образом можно сделать вывод, что индивидуализм и стремление к избеганию неопределенности являются основными факторами инновационного развития в сформировавшемся устойчивом капиталистическом обществе.

В этой связи проблема активизации инновационной сферы в России лежит гораздо глубже, чем принято считать. Ведь отсутствие опыта и информационно-методической базы для компетентного ведения инновационной деятельности в рыночной системе ведет к тому, что коммерческие организации в погоне за максимизацией прибыли заимствуют зарубежные инновации, ограничивая, таким образом, собственное развитие в рамках страны, утрачивая возможность конкурентной борьбы с зарубежными организациями и ослабляя экономическую устойчивость страны.

Поэтому при стимулировании инновационной деятельности государство должно учитывать национальные культурные особенности. Поэтому на основе устоявшихся национальных традиций ведения инновационной деятельности автору видится два ключевых метода для развития инновационной активности в России, которые должны осуществляться в совокупности:

1. Осуществление мер финансовой поддержки предприятий, осуществляющих разработку собственных инноваций, в виде субсидиарной целевой поддержки. Государство должно поддерживать организации, внедряющие уникальные, не имеющие аналогов в мире, инновационные технологии, способные дать толчок к раз-

витию национальной экономики. Кроме того, стоит наладить кооперацию коммерческих организаций с высшими учебными заведениями для поиска инновационных предложений. Так как научная деятельность в дореволюционной России и в СССР осуществлялась, в основном, без цели получения финансовой выгоды, а ради удовлетворения социальных потребностей и на благо государства, у граждан не сформировался навык самостоятельного выживания хозяйствующего субъекта за счет инноваций. Поэтому инновационные предприятия нуждаются в поддержке на государственном уровне. Меры поддержки со стороны государства сегодня осуществляются, но без второго ключевого метода серьезно увеличить инновационную активность в России довольно трудно.

2. Создание методической базы по ведению инновационной деятельности как деятельности коммерческого характера. В отечественной истории отсутствуют примеры о новаторах, которые с помощью своих нововведений извлекали максимальную личную выгоду. Можно сказать, в России отсутствует культура введения новшеств в коммерческих целях. Из этого следует, что коммерческие предприятия занимаются, по большей части, заимствованием инноваций из-за рубежа, а серьезные изобретения появляются лишь в некоммерческих научных организациях. Как прежде было сказано, одной из ключевых характеристик для повышения инновационной активности является стремление к избеганию неопределенности. Инновационная деятельность подразумевает под собой действия с принципиально новыми продуктами и технологиями, работами и услугами, поведение которых априори неопределенное. Однако создание методических рекомендаций по ведению и планированию инновационной деятельности позволит снизить риск неопределенности и повысить инновационную активность в стране.

Инновационный путь развития страны сегодня является приоритетным в России: в первую очередь, государство пытается стимулировать организации инвестировать средства в новые технологии. На сегодняшний день достаточно большое внимание уделяется инновациям как на микро-, так и на макроуровне. На микроуровне инновации позволяют выдерживать конкуренцию на рынках. Государство же зачастую готово оказывать финансовую поддержку либо смягчать финансовое

бремя, так как предприятия, активно внедряющие инновации, становятся конкурентоспособными на мировом уровне. Тем не менее, активизации вложений в инновационное развитие со стороны частного сектора не происходит, при этом реализацией инновационных проектов в наибольшей степени занимаются такие государственные корпорации как «Росатом», «Ростех», «Роскосмос». Об этом также говорится в проекте стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г., подготовленном Правительством Российской Федерации в 2011 г. и скорректированном в 2014 г. В данном документе первым и, пожалуй, ключевым шагом на пути к инновационному развитию страны является искусственное наращивание инновационного потенциала за счет компаний с государственным участием и государственных корпораций [9].

Также на сегодняшний день в России создан ряд инновационных центров и технопарков в городах и территориях, лидирующих по тем или иным отраслевым показателям, в которых концентрируются работы по созданию инновационных технологий. Для таких центров существуют определенные законодательно закрепленные налоговые послабления. Однако стоит обращать внимания и на другие предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью. С практической точки зрения выделение инновационных предприятий может быть достаточно сложным, однако грамотная поддержка предприятий, занимающихся научными исследованиями, в перспективе способно оказать долгосрочный положительный эффект в виде увеличения конкурентоспособности российских товаров на мировом рынке и, как следствие, укрепление национальной экономики.

Так как существует прямая взаимосвязь между инновационным и социально-экономическим развитием страны, его исследованием занимаются специальные организации. Сегодня достаточно широко используются различные критерии оценки разных областей жизни. Одним из таких индикаторов является Глобальный индекс инноваций (далее – ГИИ), разработанный Всемирной организацией интеллектуальной собственности (далее – ВОИС). Представленный индекс отражает рейтинговую оценку уровня инновационной активности 127 стран. Для данной оценки про-

изводится расчет 81 показателя, которые охватывают все сферы, так или иначе влияющие на инновационное развитие, включая политическую ситуацию, уровень образования в стране, научную инфраструктуру и сложность ведения бизнеса. Согласно рейтингу, составленному в 2018 г., Россия занимает 46 место, а причины такого положения страны также проявляет статистический сборник, посвященный исследованию Глобального индекса инноваций [13].

ГИИ учитывает слабые и сильные стороны тех или иных условий, существенно влияющих на инновационную активность в стране. В статистическом сборнике также подробно описаны положительные и отрицательные факторы, которые в наибольшей степени преобладают в инновационной среде России.

Сложившаяся политическая обстановка в стране и слаборазвитая нормативно-правовая база в области разработки и защиты инноваций, недостаточное инвестирование в инновационную сферу и недостаточное количество и качество инновационных связей в бизнесе и, как следствие, недоиспользование венчурного капитала очевидно отрицательно сказываются на инновационном потенциале России.

Однако есть и положительные моменты, которые могут стать толчком к инновационному развитию страны. Так среди сильных сторон России в ГИИ указан высокий уровень образования (особенно высоко оценен уровень высшего образования в области естественных наук и инженерных специальностей, также наблюдается хороший уровень развития внутреннего рынка инноваций. Таким образом можно заметить, что в стране накоплен большой потенциал, связанный с созданием и накоплением новых знаний, однако их: далеко не всегда новые знания воплощаются в инновации ввиду указанных выше барьеров.

Таким образом, ГИИ обнажает явные проблемы инновационного развития в стране. Если инновационный потенциал России находится на высоком уровне, то отчетливо видны слабые стороны, включая крайне низкий уровень инвестирования инновационной деятельности как части инновационного предпринимательства.

Проблема недостаточной инновационной активности в России связана с недостаточным опытом ведения деятельности в условиях рыночной экономики и вы-

соким уровнем конкуренции, слабого развития системы стратегического планирования инновационной деятельности. Многие экономические субъекты заботятся о получении моментального максимально возможного финансового эффекта, часто не обращая внимания на долгосрочную перспективу развития. Такой взгляд на развитие бизнеса ведет к снижению позиции не только самих организаций на мировых рынках, так как они не способны выдерживать конкуренции в среде международных компаний, которые выдерживают баланс между получением максимальной прибыли в данный момент и перспективой развития предприятия в дальнейшем, но и всей российской экономики.

Поэтому государство за счет государственных корпораций, в большом объеме занимающихся разработкой и внедрением инноваций; созданного в Москве современного инновационного центра «Сколково», который имеет активную государственную поддержку, включая присвоенный статус особой экономической зоны технико-внедренческого типа пытается стимулировать ведение инновационной деятельности в стране. В проекте стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г. указано, что именно наращивание инновационной активности искусственным путем за счет компаний с государственным участием и государственных корпораций является первым ключевым шагом к инновационному развитию России [9]. Однако несмотря на принимаемые меры поддержки инновационной деятельности прироста инвестиций в инновационное развитие со стороны частного сектора не наблюдается.

Напротив, на базе исследования Федеральной службы государственной статистики можно сделать вывод о том, что уровень инновационной активности организаций снижается с течением времени. Например, удельный вес организаций, реализовавших инновации, в 2010 г. составлял 9,5%, однако к 2017 г. данное значение снизилось до 8,5%, что можно заметить на рисунке 1.2. Кроме того динамика данного показателя склонна к снижению, несмотря на отсутствие четко выраженного тренда. И в качестве предпосылок к этому можно выделить 2 причины: «снижение инновационной активности предприятий, которые активно внедряли инновации;

увеличение числа организаций за счет появления новых организаций, не склонных к внедрению инноваций» [68, с. 88].

Исследование удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг отразило увеличение удельного веса инноваций в период с 2010 по 2013 гг., после чего значение стало опускаться, достигнув отметки 7,2% в 2017 г., что также представлено на рисунке 1.2.

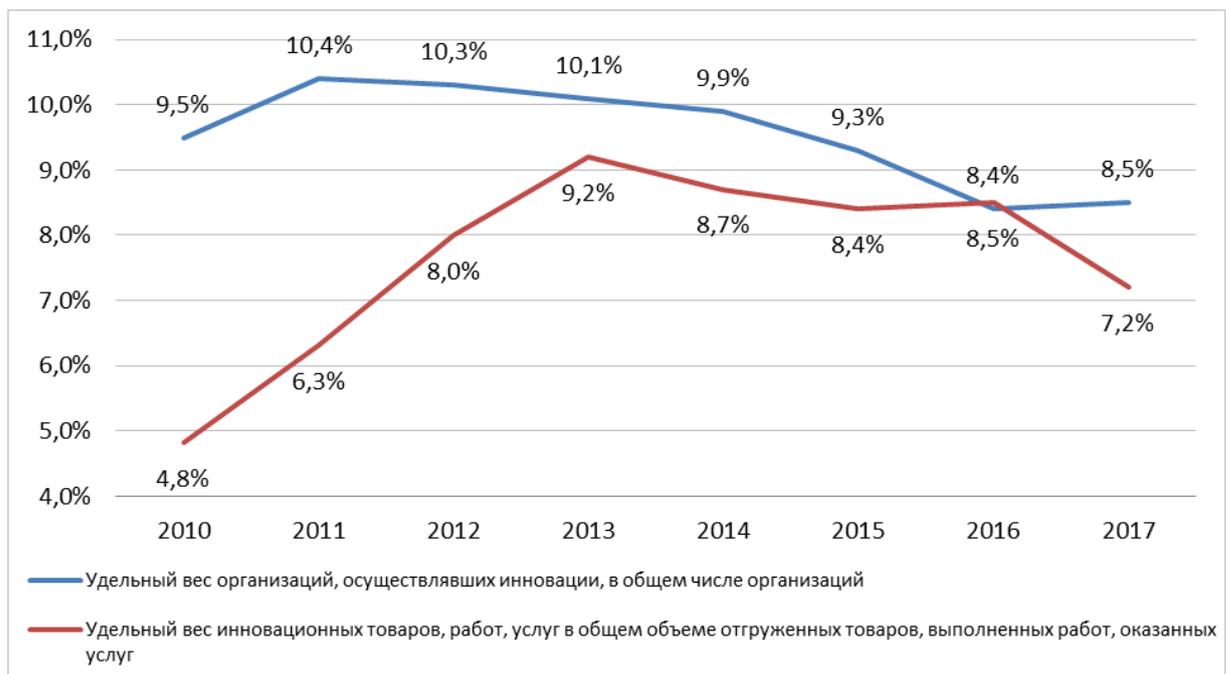


Рисунок 1.2 – Инновационная активность организаций в Российской Федерации

Источник: [12]

При сопоставлении данных доли организаций, осуществлявших инновации (инновационных организаций), в общем количестве организаций; доли инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг можно заметить, что разница между данными показателями до 2016 г. снижалась. Более того, в 2016 г. величина удельного веса инновационных товаров, работ, услуг превысило значение удельного веса инновационных организаций. Результаты сопоставления свидетельствуют о том, что инновационные организации продолжают вести стратегию развития за счет внедрения инноваций и

даже наращивают инновационную активность, при этом созданные организации не считают внедрение инноваций реальным инструментом развития организации. В 2017 г. инновационная активность снизилась, однако говорить о тенденции к снижению инновационной активности организаций, осуществляющих инновации, преждевременно.

Очевидно, что такое нежелание организаций заниматься инновационной деятельностью связано с высоким риском существенных финансовых потерь. И наиболее существенное влияние на инновационное развитие имеет переход к рыночной экономике в конце XX века. Так как в административно-плановой системе все нововведения планировались и финансировались государством, за короткий временной период невозможно сформировать традиция инновационного развития за счет частного капитала. В данном случае это привело к застою в развитии инструментов управления инновационной деятельности на предприятии. Вследствие отсутствия компетентной базы экономического анализа инновационной деятельности предприятия не способны должным образом прогнозировать результаты инновационной деятельности и не готовы делать вложения в высокорисковую сферу.

Более того, ввиду неспособности использовать на руководящем уровне методических рекомендаций в области управления инновациями и инновационной деятельности, руководители многих компаний игнорируют возможности инновационного развития как инструмента стратегического развития организации. Кроме того, в российской практике сложилось мнение, что инновационная деятельность может быть приравнена к инвестиционной деятельности, несмотря на определенные ярко выраженные особенности. Однако инновационная деятельность также подразумевает использование уникальных ресурсов инновационных проектов, а кроме «финансовой целесообразности учитывается принципиальная новизна, патентная и лицензионная чистота, приоритетность направления инноваций, конкурентоспособность внедряемого новшества» [33]. Несмотря на это «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» не учитывают данные особенности, а отличительной чертой инновационных проектов является лишь наличие высокого уровня риска (20%) [8].

Только в 2005 г. Правительством РФ были утверждены «Основные направления политики РФ в области развития инновационной системы до 2020 г.». Согласно документу ключевое значение имеет инновационное развитие страны. В документе определены меры поддержки осуществляющих инновации предприятий, представлены способы поощрения молодых ученых и изобретателей, разработана стратегия инновационного развития страны, охватывающая многие сферы деятельности. Помимо этого, перевод в 2010 г. на русский язык Руководства Осло (рекомендаций по сбору данных по инновациям), разработка новых и совершенствование текущих форм статистической отчетности по инновациям, учитывающих специфику объекта учета, приближение к западным стандартам оценки инновационной активности призваны улучшить ситуацию в данной сфере.

Несмотря на активные принимаемые меры со стороны государства по улучшению инновационной активности, кардинального изменения уровня инновационной активности не наблюдается: прошел довольно небольшой промежуток времени для оценки эффективности принятых мер и формирования традиций ведения инновационной деятельности.

Со своей стороны, стремление государства к традициям инновационного развития, устоявшимся в западных странах, вполне обосновано, так как за счет инноваций происходит развитие экономики страны. На этой основе в западных странах, в частности, США, формировалось целая россыпь новых продуктов, услуг, методов производства и предоставления услуг, организации рабочих мест, маркетинговых методов, разработанных частными организациями. А благодаря благоприятным рыночным условиям многие инноваторы стали успешными предпринимателями.

В свете достаточно слабого инновационного развития экономики России, сегодня большое внимание со стороны как видных ученых, так студентов, аспирантов, молодых специалистов уделяется поиску резервов для повышения инновационной активности в России. Для этой цели проводится ряд больших научно-практических конференций, круглых столов, семинаров, публикуются статьи, монографии, другие научные работы. Среди массы подобных источников следует выделить

две работы, построенные на основе исследования положительного опыта зарубежных стран в области инновационного развития: монография «Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва» Б.Н. Кузыка, Ю.В. Яковца, изучавших потенциал нашей страны., а также коллективная монография «Инновационное развитие экономики: международный опыт и проблемы России».

Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец называют первую половину XXI века эпохой инноваций, когда на всех уровнях социальной жизни ускоряются всевозможные процессы, а процесс глобализации привел к тому, что инновации распространяются очень быстро [49]. В связи с этим возникает требование моментально реагировать на быстроменяющиеся мировые условия для поддержания конкурентоспособности в условиях жесткой мировой конкуренции. В то же время, планирование инноваций не требует поспешных решений, так как для принятия верных управленческих решений по поводу внедрения уникальных в своем роде товаров, работ, услуг, применения новых методов организации производства и управления, новых методов маркетинга, либо не применявшихся ранее на данном участке, следует рассмотреть их потенциал со всех сторон. Именно поэтому в современном мире внедрение инноваций является крайне рискованным средством достижения максимальной выгоды. Однако при компетентном подходе стратегия развития организации путем внедрения инноваций способно принести максимальный доход в настоящее время и создать определенную подушку безопасности на некоторый срок за счет использования уникальных объектов и имея репутацию первопроходца в той или иной отрасли.

Ввиду того, что лишь в конце XX века страна перешла к рыночной экономике, в то время как при административно-плановой системе все нововведения полностью контролировались государством, (включая функции планирования и финансирования), на данный момент не сформировались в полной мере традиции инвестирования капитала в инновационную деятельность, в результате чего потенциал инновационного развития преуменьшен. Однако несмотря на попытки государства стимулировать инновационную активность частного бизнеса, что способно привести к улучшению социально-экономических условий страны, принятые меры

на данный момент не имеют положительного эффекта: инновационная активность организаций падает. Катастрофические последствия резкой смены политической ситуации и перехода к рыночной экономике ввиду отсутствия должной профессиональной подготовки специалистов нового профиля, открытия внутреннего рынка и вызванного этим существенного импорта товаров из-за рубежа, «сплошной приватизации», сворачиванию государственных программ поддержки инновационных организаций и инновационных проектов, а также технологическая деградация стали причиной отсталости национальной производственной сферы от мировых стандартов и, как следствие, практически полное отсутствие конкурентоспособности отечественной продукции привело к тому, что на грань банкротства встали многие российские, в первую очередь, производственные предприятия. Поэтому Кузык и Яковец, считая инновационный прорыв единственно верным способом скорейшего оздоровления и развития российской экономики, предлагают использовать зарубежный опыт для скорейшего перехода на пути инновационного развития государства. Стремительное инновационное развитие страны, названное авторами инновационным прорывом, является ключевым шагом к развитию социально-экономической сферы. «Если не будет выбрана и реализована стратегия возрождения российской и (в более широком плане) евразийской цивилизации (в составе локальных цивилизаций четвертого поколения) на основе инновационного прорыва, Россия надолго будет отодвинута в разряд второстепенных держав» [49].

«Сердцевиной реализации стратегии инновационного прорыва являются возрождение и трансформация высокотехнологического уклада России...» [49]. Достижения в области науки, техники и технологии, подготовка высококвалифицированного научного и кадрового персонала, внутреннее применение природных ресурсов не только для конечного потребления, но и дальнейшего использования в процессах производства оказывают существенное влияние на развитие инновационной сферы и, как следствие, социально-экономическое положение. Стоит отметить факт, что наибольшего научно-технологического уровня достигли страны, использующие потенциал в указанных сферах в наибольшей степени. При рассмот-

рении динамики развития высокотехнологичной сферы в России на основе изменения доли высокотехнологичной продукции в ВВП, представленной на рисунке 1.3, можно заметить постепенный рост. Более того, доля высокотехнологичной продукции в ВВП в 2017 г. составила около 1/5, что, на первый взгляд, является хорошим показателем. Однако ввиду особенностей учета данной продукции можно сказать, что развитие высокотехнологичной сферы находится на низком уровне:

- организации сфер услуг и обслуживания включены в исследование количества высокотехнологичной и наукоемкой продукцией;
- удельный вес экспортируемой высокотехнологичной продукции крайне низок, что говорит об отсутствии конкурентоспособности со стороны высокотехнологичных товаров российского производства на мировом рынке;
- продукция военно-промышленного комплекса имеет наибольшую долю высокотехнологичной продукции в России, при том что организации данной сферы имеют практически полное государственное финансирование.

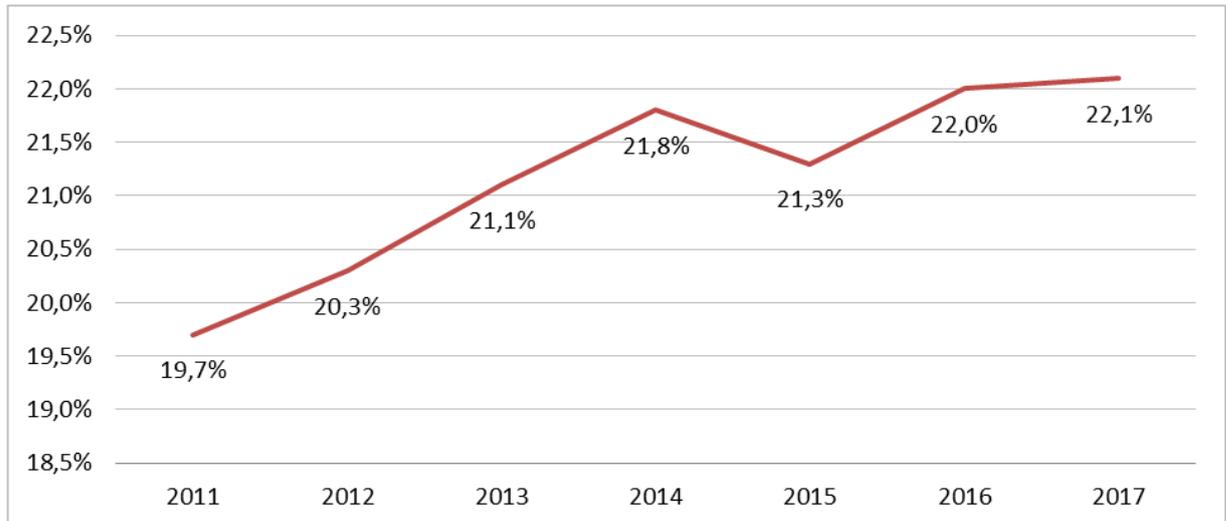


Рисунок 1.3 – Доля высокотехнологичной продукции в объеме ВВП

Источник: [12]

Активность малых предприятий в области инновационного развития также может оказать существенное влияние на социально-экономическое развитие

страны. Инновационная деятельность малых предприятий не связана с высокотехнологичными инновациями, однако основная часть таких предприятий относится к предприятиям потребительского центра, поэтому их деятельность может отразиться на социально-экономическом уровне развития страны. Однако по результатам исследования за 2017 год инновационная активность малых предприятий оказалась на очень низком уровне, хотя тенденция к увеличению инновационной активности малых предприятий неявно прослеживается с уровня 2013 г., что можно заметить на рисунке 1.4. Поэтому государству следует предпринимать дополнительные меры по активизации инновационной активности малых предприятий, так как на данный момент только 5% малых предприятий внедряет инновации в рамках своей деятельности.

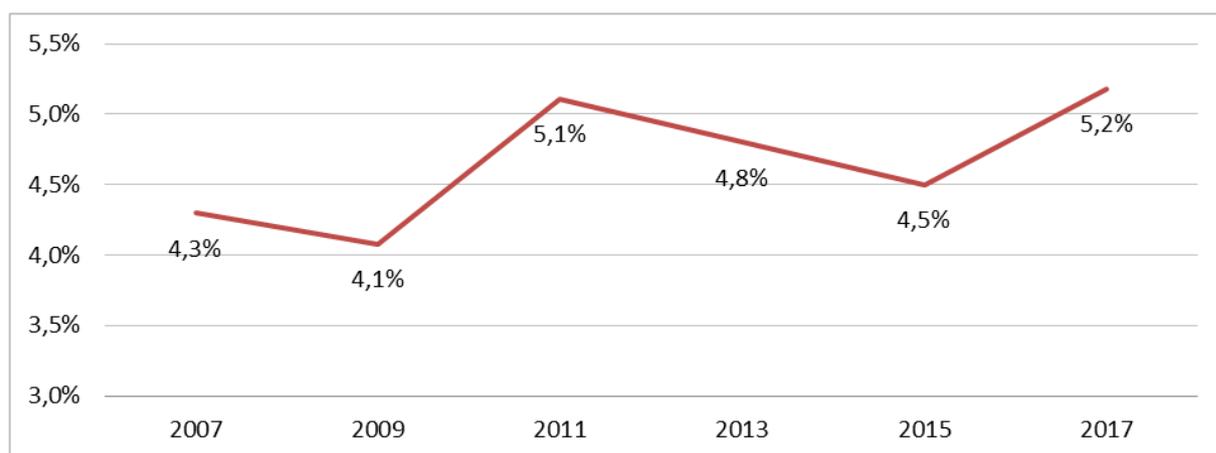


Рисунок 1.4 – Инновационная активность малых предприятий [12]

Источник: [12]

При этом необходимо выделить три фактора, ведущих к инновационной активности малых предприятий:

- склонность менеджмента к поэтапному развитию предприятия в максимально безрисковой среде;
- отсутствие инструментария для компетентного управления инновационной деятельностью на предприятии;
- высокие затраты, присущие организации инновационной деятельности.

При этом уровень инновационной активности предприятий промышленного производства (включающих предприятия, осуществляющие добычу полезных ископаемых и обрабатывающие производства) является достаточно низким. На рисунке 1.5 можно заметить, что лишь на предприятиях производства транспорта, иных готовых металлических изделий, а также на предприятиях, осуществляющих производство компьютеров, электронных и оптических изделий доля инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг составила более 10%. Поэтому стимулирование инновационной деятельности со стороны государства повысит качество жизни населения за счет совершенствования продуктов повседневного пользования.

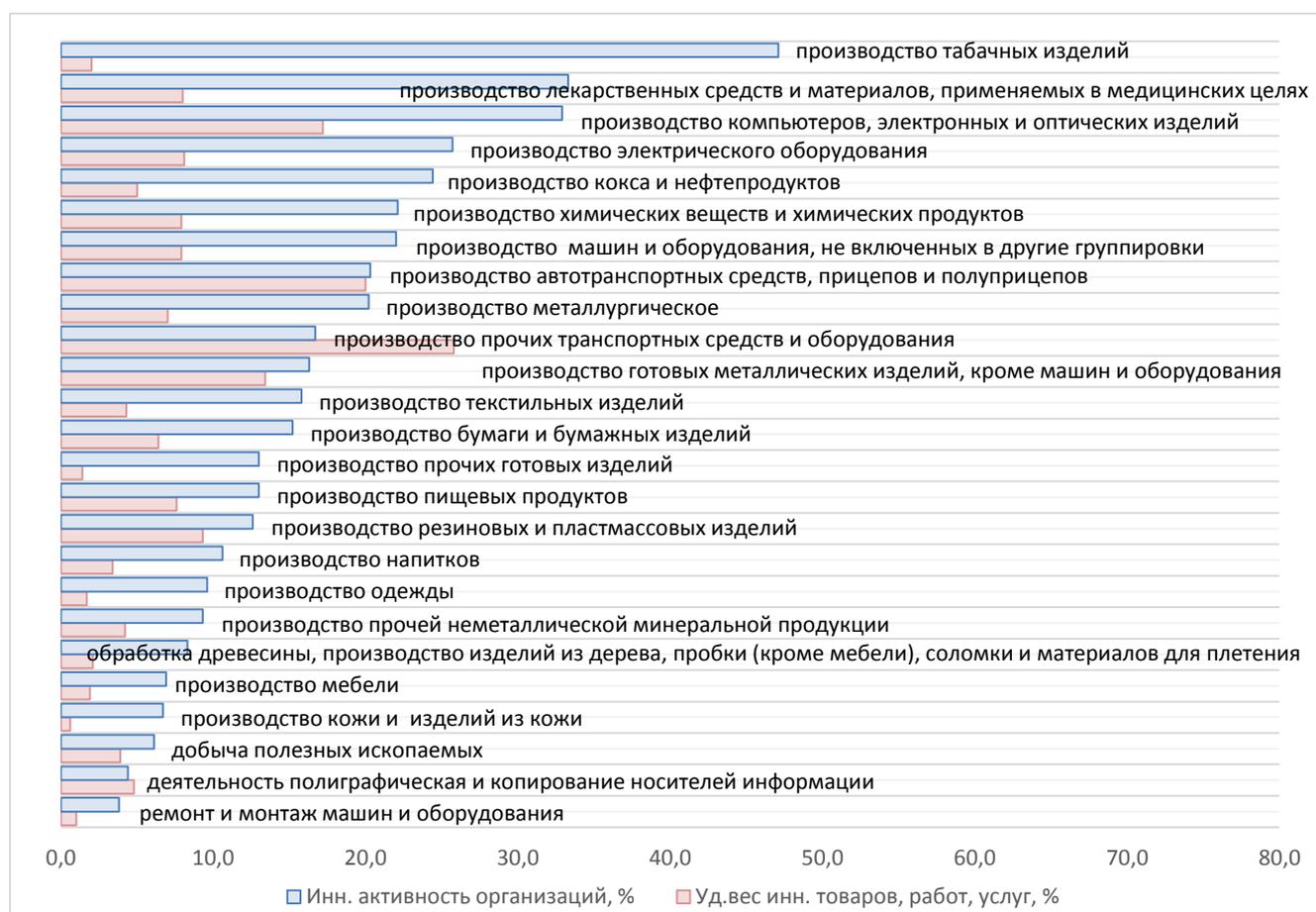


Рисунок 1.5 – Показатели инновационной активности и удельного веса инновационных товаров, работ, услуг предприятий промышленного производства в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг

Источник: [12]

По данным рисунка 1.5 можно определить проблемные отрасли промышленного производства в России, нуждающиеся в существенном обновлении. При сопоставлении удельного веса инновационных организаций в общем числе организаций и удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, оказанных услуг необходимо подчеркнуть несколько особенностей. Большой разрыв между показателями в области производства табачных изделий можно объяснить консервативностью готовых изделий, не нуждающихся в новаторстве; в то же время, небольшое количество организаций данной сферы ведет к аномально высокому показателю доли организаций, осуществлявших инновации, не связанные с производством готовой продукции. Также можно заметить, что инновационная активность снижается в сферах производстве мелких товаров и товаров личного пользования.

Отдельно стоит упомянуть, что низкий уровень инновационной активности наблюдается в сфере добычи полезных ископаемых. При том, что организация добычи природных ресурсов ввиду соблюдения требований по охране окружающей среды должна постоянно совершенствоваться, инновационная активность в данной отрасли составляет около 6%. Кроме того, при предприятиях по добыче полезных ископаемых могут быть организованы процессы по обработке полученных ресурсов до сырья, пригодного для конечной обработки в продукт личного потребления. Однако удельный вес инновационных товаров, работ, услуг находится на низком уровне, а полученные полезные ископаемые после первичной обработки до пригодного к применению состояния отгружаются покупателям.

Что касается инновационных товаров, то на предприятиях, производящих транспортные средства, машины и оборудования, другие металлические изделия, а также занимающихся производством компьютерных, электронных и оптических изделий, удельный вес инновационной продукции данных предприятий сравнительно выше аналогичного показателя в других производственных отраслях: это можно объяснить высокими стандартами, предъявляемыми к готовой продукции данного типа для обеспечения конкурентоспособности в данных сферах производства. В то же время доля инновационных продуктов в других производственных

отраслях крайне низок, особенно низкий уровень наблюдается среди предприятий, занимающихся производством изделий из кожи, что можно объяснить консервативностью методов производства и одновременно возросшими требованиями экологической безопасности (к этому можно добавить и невысокий уровень инновационной активности предприятий, занимающихся обработкой древесины и производства изделий из дерева). В то же время трудно объяснить низкий уровень инновационной активности в иных сферах производства, в особенности, в областях производства одежды, изделий из дерева, включая мебель, а также предприятий, занимающихся ремонтом машин и оборудования.

На основе вышеуказанного можно сделать два вывода:

– технологическое развитие идет неравномерно по всему миру: помимо научных и экономических условий на него влияют политическая и социальная сферы, которые в зависимости от локации могут отличаться существенным образом, а страны, являющиеся лидерами в высокотехнологичных отраслях, являются наиболее финансово стабильными, так как способны диктовать свои условия при распространении инноваций;

– экономико-технологическое развитие России находится на довольно низком уровне в связи с особыми историческими событиями, наложившими свой отпечаток на социальном развитии страны, в совокупности с культурно-историческими особенностями населения.

Тем не менее, «страна обладает огромным потенциалом в области инновационного развития, может выходить на лидирующие позиции на мировом рынке инновационной продукции, а также инновации могут существенно улучшить качество жизни населения. Все ресурсы для этого есть, не хватает их качественного использования» [68, с. 92].

1.4 Развитие теоретических основ экономического анализа инновационной деятельности как особой ветви науки экономического анализа

Необходимо отметить, что с момента выделения Й.А. Шумпетером понятия инновации как конечного результата разработок и исследований в течение времени представление о сущности инноваций претерпевало серьезные изменения:

– первоначальная суть инноваций рассматривалась как любые изменения самой продукции, технологии производства, перемены в организации производства или сбыта продукции;

– в дальнейшем инновации стали рассматриваться как процесс таких изменений, начинающийся зарождением идеи и заканчивающийся ее реализацией.

– сегодня инновации рассматриваются как результат преобразований, что отмечено как в российских, так и в международных нормативных документах [79].

С осознанием важности инноваций для повышения финансовых результатов ведения деятельности и управления инновационными процессами возникает необходимость в комплексном компетентном экономическом анализе инновационной деятельности. Таким образом, выделение экономического анализа инновационной деятельности из комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности продиктовано требованиями времени. Однако для определения особенностей нового вида экономического анализа необходимо проследить этапы его развития как отдельной отрасли экономики.

Возникновение экономического анализа продиктовано необходимостью оценки платежеспособности покупателей, которым продавцы предоставляли рассрочку платежа. Экономический анализ зародился в недрах такого направления экономической науки как политическая экономия и служил для выполнения контролирующих функций. Именно специальные аудиторские службы, контролирующие правильность ведения бухгалтерского учета и составления баланса и отчета о финансовых результатах, первыми стали проводить анализ экономических показате-

телей своих клиентов. В отечественной практике экономический анализ хозяйственной деятельности появился и начал развиваться в СССР, когда в соответствии с плановой экономикой был необходим контроль всех сфер деятельности предприятий.

Современный этап развития экономического анализа в России связан с переходом от административно-командной экономической системы к рыночной. Этот период характеризуется глобализацией и резким ускорением внешних и внутренних хозяйственных процессов. Для того чтобы своевременно реагировать на быстроменяющиеся процессы, возникает необходимость в своевременном достоверном извлечении необходимой экономической информации и ее анализе. Понимание того, что «в круг исследуемых проблем в рамках экономического анализа, наряду с финансово-экономическими, входят также и технические, мотивационно-поведенческие, логистические, маркетинговые и другие» [59, с. 52] на данном этапе развития экономического анализа становится еще более обширным. Теория анализа углубляется в отдельные направления, которые представлены в таблице 1.3. При этом «общим моментом для современных подходов к развитию экономического анализа является укрупнение, обобщение и интегрализация показателей, что приводит часто к усложнению расчетов» [77, с. 169].

Таблица 1.3 – Виды экономического анализа

Признак сравнения	Виды экономического анализа
1	2
Содержание анализа	Финансовый, управленческий
Вид деятельности	Социально-экономический, экономико-статистический, инвестиционный, маркетинговый, инновационный, экономико-экологический и др.
Цель исследования	Стратегический, кластерный, многокомпонентный, SWOT-анализ, STEP-анализ и др.
Тип организации	Производственный, банков и финансовых учреждений, бюджетных организаций, предприятий малого бизнеса, некоммерческих организаций и др.
Время проведения	Предварительный, оперативный, итоговый, перспективный
Объем анализируемой информации	Полный, частичный

Продолжение таблицы 1.3

1	2
Объект изучения	Микроэкономический, мезоэкономический, макроэкономический
Методика исследования	Качественный, количественный, экспресс-анализ, маржинальный
Отношение к изменениям	Статистический, динамический
Методы изучения объектов	Комплексный, системный, сплошной, выборочный, корреляционный, регрессионный и др.

Источник: составлено автором

При рассмотрении динамики развития экономического анализа можно заметить, что его развитие происходило в целях своевременного контроля за ведением хозяйственной деятельности: экономический анализ позволял выявить и оценить степень отклонений от заранее установленных параметров и характеристик. И с увеличением роли инновационной деятельности в жизни организации возникает необходимость выделять инновационную деятельность в качестве отдельного предмета экономического анализа ввиду особого подхода к методикам экономического анализа на основе специфики самой инновационной деятельности.

Таким образом, при проведении комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности следует обособлять и уделять внимание анализу инновационной деятельности ввиду важности ее ведения. Инновационную деятельность следует рассматривать как комплекс мероприятий по разработке и применению новых технологий в процессе хозяйственной деятельности, а также как совокупность действий по разработке, созданию и реализации качественно новых продуктов. Инновационная деятельность определяет возможность организации подстраиваться под быстроменяющиеся внешние и внутренние факторы хозяйственных процессов. Таким образом, грамотное ведение инновационной деятельности и своевременное внедрение инноваций играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности организации и улучшении ее результативности.

Понимание того, что экономический анализ инновационной деятельности следует выделить из комплексного экономического анализа, возникает ввиду особенностей его информационно-аналитической и методологической базы. Главной

особенностью экономического анализа инновационной деятельности является то, что он, главным образом, является перспективным. Ввиду особенностей объекта экономического анализа возникает несколько трудностей при его проведении:

- переменный характер исходной информации, так как инновационная деятельность подразумевает долгосрочную перспективу развития;
- разноплановость показателей: данные для инновационного анализа обеспечиваются данными бухгалтерского учета, технико-экономическими показателями, расчетами бизнес-планов и информацией маркетингового исследования (более того, маркетинговый анализ играет одну из главных ролей, так как анализ сбыта инноваций может существенным образом повлиять на результативные показатели организации, в чем заключается основная сложность, так как очень трудно охарактеризовать еще неосвоенные рынки);
- необходимость учитывать особенности макроэкономических условий для определения потенциала инновационного развития;
- мониторинг основных тенденций и достижений в области знаний, в которую направлена инновационная деятельность (немаловажную роль в этом играют поставщики информационных ресурсов, на которых должно быть обращено пристальное внимание);
- соблюдение требований экономической эффективности инновационной деятельности в условиях непредсказуемости (реальная стоимость инновационной деятельности не должна выходить за рамки внутренних норм, бизнес-плана, условий планирования и бюджетирования).

Суммируя вышесказанное, стоит отметить, что на данном этапе развития экономического сообщества необходимо выделение экономического анализа инновационной деятельности в комплексном экономическом анализе хозяйственной деятельности, так как особенности инновационного анализа говорят о необходимости специального подхода к нему [68].

ГЛАВА 2 ОСОБЕННОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1 Инновационные проекты как основные составляющие инновационной деятельности и определение инновационной результативности

Основным объектом инновационной деятельности и краеугольным камнем ее экономического анализа является понятие «Инновация». Поэтому, прежде всего, необходимо уточнить этимологию и определение данного понятия. Сегодня существует большое количество определений, идентифицирующих данный термин, разработанный в XX веке и впервые примененный австрийским ученым Й.А. Шумпетером в работе «Теория экономического развития». Ученый выделил инновации как основу экономического развития, изменения в рамках экономических субъектов и их деятельности, способствующих социально-экономическому развитию [86].

В дальнейшем работа Й.А. Шумпетера легла в основу рекомендаций по сбору и анализу данных по инновациям. В нем отражены понятия в области инновационной деятельности, приведена и раскрыта классификация инноваций в соответствии с выделенными Й.А. Шумпетером изменениями в экономической сфере, а также даны практические рекомендации по сбору данных в инновационной сфере, их обработке и анализу. В данной публикации дано следующее определение инновации: «Инновация есть введение в употребление какого-либо нового или значительно улучшенного продукта (товара или услуги) или процесса, нового метода маркетинга или нового организационного метода в деловой практике, организации рабочих мест или внешних связях» [11, с. 31].

Важность выделения Й.А. Шумпетером инновации как одного из главных факторов экономического развития также была отмечена С.Д. Ильенковой: «Шумпетер трактует инновацию как новую научно-организованную комбинацию произ-

водственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Во внутренней логике нововведений – новый момент динамизации экономического развития» [40, с. 10].

В российской практике определение инновации закреплено законодательно, в Федеральном законе №127-ФЗ «О науке и научно-технической деятельности». Согласно данному закону, «инновация – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях» [1]. Как можно заметить, выделенная в российском законодательстве трактовка понятия инновации полностью соответствует рекомендациям ОЭСР и копирует выделенное в Руководстве Осло определение.

Важно отметить, что инновация является результатом реализации инновационного проекта. Согласно Федеральному Закону «О науке и научно-технической политике», «инновационный проект – комплекс направленных на достижение экономического эффекта мероприятий по осуществлению инноваций, в том числе по коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов» [1]. Таким образом, инновационный проект подразумевает под собой осуществление полного жизненного цикла инновации, начиная со стадии исследований и разработок, заканчивая коммерциализацией инновации (даже если проект фактически не был реализован как конечный инновационный продукт). Поэтому при оценке экономической эффективности инноваций необходимо оперировать данными по полным затратам на реализацию инновационного проекта. В экономическом анализе инновационной деятельности данное определение является ключевым, так как инновационная деятельность представляет собой совокупность инновационных проектов и действий по их реализации.

Коммерциализация инновации подразумевает под собой финансовый результат организации в результате реализации инновационного проекта. Коммерциализация инноваций имеет важное значение для коммерческих организаций, стремящихся к получению положительного экономического эффекта от реализации инно-

зации. Этап коммерциализации инновации, то есть извлечения экономических выгод, наступает в результате внедрения инновации. Г.Е. Калинкина, Б.В. Переведенцев в работе «Коммерциализация инноваций: общее и отличное с понятием «внедрение» выделили три основных метода коммерциализации инновации:

- переуступка части прав на инновацию;
- полная передача прав на инновацию;
- самостоятельное использование [41].

В зависимости от типа инновации данные методы имеют различные объекты, цель, а также целевой сегмент коммерциализации инноваций [69]. Данные различия представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Отличия способов коммерциализации инновации для разных типов инноваций

Тип инноваций	Способ коммерциализации инновации		
	Переуступка части прав на инновацию	Полная передача прав на инновацию	Самостоятельное использование
1	2	3	4
Объект коммерциализации			
Продуктовые инновации	Права на производство и реализацию инновационного продукта		Инновационная продукция
Процессные инновации	Права на применение инновационных процессов производства		Инновационные процессы производства
Организационные инновации	Права на применение инновационных методов организации работы предприятия		Инновационные методы организации работы предприятия
Маркетинговые инновации	Права на инновационные маркетинговые инструменты (включая авторские права на товарный знак и иные визуальные средства маркетинга)		Инновационные методы маркетинга
Цель коммерциализации инноваций			
Продуктовые инновации	Получение дохода от продажи прав на производство и реализацию инновационного продукта		Увеличение доходов в результате продажи инновационной продукции
Процессные инновации	Получение дохода от продажи прав на применение инновационных производственных процессов		Снижение расходов производственных процессов (товаров / услуг)

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	
Организационные инновации	Получение дохода от продажи прав на использование методов организации работы предприятия	Снижение расходов на организацию работы предприятия	
Маркетинговые инновации	Получение дохода от продажи прав на инновационные маркетинговые средства	Увеличение доходов в результате применения инновационных методов маркетинга	
Целевой сегмент коммерциализации инноваций			
Продуктовые инновации	Частично – организации смежных отраслей и независимых рынков сбыта; В наименьшей степени – конкуренты	Преимущественно – представители смежных отраслей и независимых рынков сбыта	Потребители продукции
Процессные инновации			Собственные производственные объекты и подразделения
Организационные инновации			Субъекты управления на предприятии
Маркетинговые инновации			Потребители продукции

Источник: составлено автором

С точки зрения доведения инновационного проекта до стадии коммерциализации, также стоит использовать понятие инновационного актива. С точки зрения бухгалтерского учета понятие инновационного актива по своей сути достаточно близко к понятию нематериального актива. Более того, инновационный актив может быть рассмотрен как часть нематериальных активов организации с соответствующими признаками, присущими нематериальным активам, но как результат ведения инновационной деятельности.

В результате реализации инновационного проекта в организации формируется инновация, которая в течение времени использования проходит полный жизненный цикл. Существуют различные подходы к определению этапов жизненного цикла инновации. Наиболее частое упоминание жизненного цикла инновации в разных модификациях содержит в себе 5 основных этапов [27]:

- 1) научная и научно-техническая деятельность, включая:
 - фундаментальные исследования и разработки;
 - прикладные исследования и разработки;
 - опытно-конструкторские работы;

- 2) внедрение;
- 3) рост;
- 4) зрелость;
- 5) спад.

Однако указанный жизненный цикл нуждается в уточнении, так как неясны работы, предваряющие переход от одного этапа к другому, а также признаки, свидетельствующие об окончании одного этапа работы и необходимости перехода к новому. Более того, реализация экономически эффективного инновационного проекта не должна заканчиваться угасанием использования инновации. Логическим завершением инновационного проекта должен стать переход экономически выгодной инновации в разряд объекта хозяйственной деятельности на основе экономического анализа эффективности инновационного проекта. И уже затем происходит оценка ведения инновационной деятельности и формирование стратегии ее развития.

Согласно Руководству Осло, инновационная деятельность «включает все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие шаги, которые фактически или по замыслу ведут к реализации инноваций. Некоторые из этих видов деятельности могут быть инновационными по своей сути, тогда как другие не содержат новизны, но необходимы для осуществления инновации» [11, с. 13]. Следует заострить внимание на том, что инновации сами по себе не являются объектом инновационной деятельности. Не все новшества доходят до стадии ввода в употребление и коммерциализации из-за их низкой результативности ввиду как внешних, так и внутренних факторов, поэтому в совокупность инноваций они не включаются. В этой связи к объектам инновационной деятельности следует относить все новшества и объекты интеллектуальной собственности, создаваемые на предприятии вне зависимости от результатов их реализации.

В Руководстве Осло указано, что «инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью. Некоторые виды инновационной деятельности являются инновационными

сами по себе, другие не обладают этим свойством, но тоже необходимы для осуществления инноваций. Инновационная деятельность включает также исследования и разработки, не связанные напрямую с подготовкой какой-либо конкретной инновации» [11, с. 32]. Поэтому можно обобщить, что инновационная деятельность в организации включает в себя совокупность исследований и разработок и реализуемые инновационные проекты. Фундаментальные исследования и разработки могут быть не связаны с реализацией инновационного проекта, но могут лежать в их основе. Такие исследования и разработки проводятся, как правило, только в крупных организациях либо совместно с научными и учебными центрами, являются ресурсозатратными, но их эффект в долгосрочной перспективе может быть существенным.

Инновационная деятельность ведется на предприятии циклично, однако ее интенсивность зависит от множества факторов, включая стратегию деятельности организации. Тем не менее, на основе определенного жизненного цикла инновации, разработана схема цикла инновационной деятельности с учетом перехода инновационных проектов из одной стадии в другую, так как инновационная деятельность по своей сути является совокупностью инновационных проектов, находящихся на определенной стадии реализации. Данная схема представлена на рисунке 2.1. При этом каждому переходу инновационной деятельности с одного этапа на другой соответствуют определенные аналитические процедуры, которые указаны на рисунке 2.1.

По поводу инновационной деятельности в Руководстве Осло также есть небольшое уточнение, о котором было упомянуто при рассмотрении инновационных проектов: «на протяжении определенного периода времени инновационная деятельность какого-либо предприятия может принимать одну из трех следующих форм:

- успешная – с результатом в виде внедрения какой-либо инновации (необязательно успешной с коммерческой точки зрения);
- продолжающаяся – в виде развивающегося процесса, еще не приведшего к осуществлению инновации;

– прекращенная до осуществления инновации» [11, с. 13].

В данном случае речь идет об инновационных проектах, которые могут быть не доведены полностью до состояния инновации. Избежать подобные ситуации призвано компетентное планирование инновационных проектов – инновационное проектирование.



Рисунок 2.1 – Этапы ведения инновационной деятельности и сопутствующие аналитические процедуры

Источник: составлено автором

Под инновационным проектированием следует понимать процесс разработки инновационного проекта. При инновационном проектировании большое внимание

следует уделять не только подробному техническому описанию проекта, но и экономической эффективности инновационного проекта. Совокупность инновационных проектов, по нашему мнению, следует агрегировать в бизнес-плане инновационной деятельности, где обобщается планирование отдельных инновационных проектов.

В рамках инновационной деятельности также необходимо выделить понятие инновационного продукта как товара, работы или услуги, являющейся конечным результатом исследований и разработок и направленной на реализацию потребителям. Иными словами, инновационным продуктом можно назвать единицу инновационных товаров, работ или услуг, полученных в процессе инновационной деятельности.

Не все предприятия в той или иной степени внедряют инновации. Однако с точки зрения определения степени инновационной активности отдельных отраслей или целых государств вытекает необходимость уточнить определение инновационного предприятия.

В Руководстве Осло такое определение весьма обширное и содержит множество дополнительных пояснений. «Инновационное предприятие (согласно определению главы 3) – это предприятие, которое внедрило некую инновацию в течение периода наблюдения. Такие инновации не обязательно должны быть коммерчески успешными: многие инновации оказываются неудачными» [11, с. 14]. В этом же документе далее следуют уточнения касательно того, какие именно предприятия следует относить к разряду инновационных. Независимо от того, внедряет ли предприятие качественно новые продукты в результате инновационной деятельности, либо же в рамках деятельности предприятие реализует модифицированную версию текущих продуктов, процессов или методов, «оба типа предприятий могут считаться инновационными, поскольку инновация может состоять из внедрения единичного существенного изменения или ряда менее значительных улучшающих изменений, которые в совокупности образуют значительное изменение» [11, с. 32]. Помимо этого, документ не разграничивает предприятия на инновационные и

неинновационные по отношению к инновации: разработанные собственными силами или заимствованные инновации, экономически выгодные или безуспешные инновации позволяют организации в одинаковой степени причислить организацию в разряд инновационных. Таким образом, в Руководстве Осло выделен единственный признак, характеризующий предприятие как инновационное: «Инновационное предприятие – это предприятие, которое внедрило некую инновацию в течение периода наблюдения» [11, с. 14].

Данное определение дает исчерпывающий ответ на вопрос об отнесении предприятия в разряд инновационных, несмотря на то, что подразумевает под собой огромный пласт предприятий, реализующих инновации в том или ином виде. Однако в российских нормативных документах понятие инновационного предприятия отсутствует вовсе, а статистическая выборка инновационных предприятий осуществляется на основе Руководства Осло. При этом из предложенного Руководством Осло определения дифференциация инновационных предприятий в определенном виде отсутствует. В данном случае для осуществления дифференциации организаций по степени инновационной активности автором предлагается использовать трехфакторную модель показателя инновативности организации.

Инновативностью хозяйствующего субъекта является степень вовлеченности в инновационную деятельность. «В практической управленческой деятельности используют показатели, характеризующие инновативность хозяйствующего субъекта:

- интенсивность осуществления инноваций – степень инновационности, которая равная числу инноваций, реализованных за определенный период времени;
- скорость осуществления инноваций – скорость, с которой вводится инновация, после того как она была впервые реализована в каком-то другом месте, показатель характеризует способность быстро реагировать на инновации;
- коэффициент инновационности – доля затрат на разработку инноваций (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в годовом объеме реализации предприятия или доля занятых в НИОКР в общем числе занятых в организации)» [34, с. 75].

Однако для применения в качестве универсального показателя инновационной активности инновативности коммерческой организации, характеризующей степень инновационной активности, следует уточнить показатели, участвующие в расчете степени инновативности организации:

- количество инноваций, реализованных в организации в течение отчетного периода;
- коэффициент инновационности как удельный вес затрат на инновационную деятельность (включая затраты на исследования и разработки и иную научную деятельность) в общей величине затрат по осуществлению бизнес-процессов;
- средний период реализации инновации как время с момента создания исследовательской группы по конкретному инновационному проекту до момента фактической реализации инновации в виде использования инновации в рамках хозяйственной деятельности (для расчета следует учитывать инновации, реализованные в отчетном периоде, однако данный показатель размывает границы между заимствованными и разработанными собственными силами инновациями, поэтому средний период инновации следует скорректировать с учетом доли заимствованных инноваций).

Исходя из этого, для расчета степени инновационной активности организации следует рассчитать коэффициент инновативности по формуле (2.1) [70].

$$K_{inn} = \frac{Q_{inn} * InnActRate}{T_{inn} * (1 + AdoptedInnRate)^2}, \quad (2.1)$$

где K_{inn} – коэффициент инновативности;

Q_{inn} – количество реализованных инноваций;

$InnActRate$ – доля затрат на инновационную деятельность в общей величине затрат организации;

T_{inn} – средний период реализации инновации;

$AdoptedInnRate$ – доля заимствованных инноваций в общем количестве реализованных инноваций.

Помимо макроэкономических целей данный показатель следует также использовать для внутренних целей организации для оценки и сопоставления степени вовлечения в инновационную деятельность в динамике.

Еще одним важным определением данным Руководством Осло и необходимым для понимания места инноваций, является понятие диффузии инноваций. «Диффузия – это способ, каким инновации распространяются по рыночным или нерыночным каналам от места их первой реализации различным потребителям – странам, регионам, отраслям, рынкам и предприятиям. Без диффузии инновация не имеет никакого экономического значения» [11, с. 12]. Степень диффузии инноваций определяет уровень инновационного развития макроэкономики. Более высокая степень диффузии инноваций говорит об ускоренных темпах научно-технического и экономического развития. Однако высокая степень диффузии может иметь обратный эффект для организации-инноватора: за счет данного параметра организация довольно скоро способна потерять конкурентные преимущества (если говорить о продуктовых и маркетинговых инновациях). Поэтому на государственном уровне столь важна тщательная проработка законодательной базы по защите прав интеллектуальной собственности, так как это не только защитит организацию-инноватора от финансовых потерь, но и будет стимулировать инновационную активность организаций в целом.

Еще одним понятием, которое уточнено в Федеральном законе «О науке и научно-технической политике» является определение инновационной инфраструктуры, которая является одним из факторов повышения инновационной активности на мезо- и макроуровнях. В Федеральном законе указано, что «инновационная инфраструктура – совокупность организаций, способствующих реализации инновационных проектов, включая предоставление управленческих, материально-технических, финансовых, информационных, кадровых, консультационных и организационных услуг» [1]. Таким образом, для стимулирования инновационной активности организаций перед государством стоит задача обеспечить соответствующий

уровень инновационной инфраструктуры в целях повышения степени инновативности путем активизации взаимодействия хозяйствующих субъектов с объектами инновационной инфраструктуры.

В результате уточнения ключевых определений, касающихся инноваций и инновационной деятельности, можно сформировать понятие экономического анализа инновационной деятельности, сформулированный как инновационный экономический анализ.

«Инновационный экономический анализ представляет собой систему обработки финансово-экономической информации о результатах инновационной деятельности экономического субъекта с целью оценки эффективности текущих процессов разработки и реализации инноваций, а также поиска резервов повышения результативности хозяйственной деятельности за счет внутренних изменений инновационной активности» [60].

2.2 Система информационного обеспечения экономического анализа инновационной деятельности

Согласно определению Н.С. Пласковой, «Информационное обеспечение экономического анализа базируется на математической теории информации, которая исследует способы определения количества и качества информации, процессы сбора, структуризации, систематизации, хранения, передачи информации пользователям» [63]. Иными словами, для аналитических целей в организации должен быть налажен процесс сбора и обработки экономической информации, обладающей достаточной степенью аналитичности.

Согласно А.Д. Шеремету, экономическая информация – это «совокупность сведений, характеризующих экономическую сторону предприятия и являющихся объектом хранения, передачи и преобразования» [84].

Однако несмотря на предъявляемые требования к экономической информации, ее аналитическая обработка зачастую бывает затруднена, так как «экономическая информация крайне неоднородна; схема взаимосвязей отдельных ее видов отличается известной сложностью, к тому же отчетливо проявляется тенденция к их дальнейшему усложнению. Так, наряду с систематическим ростом объема информации ощущается нехватка ее для принятия управленческих решений. В то же время возрастание потока информации приводит к избыточности данных... Экономический анализ, выступая основным потребителем информационных данных, используемых в процессе ретроспективного, текущего и перспективного анализа, скорее, чем какая-либо другая специальная наука, выявит достоинства и недостатки действующей системы экономической информации» [85].

В частности, большие трудности вызывает система экономической информации для целей инновационного экономического анализа. Ввиду того, что в России не уделялось должного внимания анализу инновационной деятельности (основу экономического анализа составлял комплексный экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности, изредка рассматривавший инновационную деятельность обособленно, чаще включая ее в состав инвестиционного комплекса), на сегодняшний день закладываются основы формирования информационно-методической базы данного вида анализа.

При этом нужно отметить, что разработанная в рамках анализа финансово-хозяйственной деятельности система информационного обеспечения не способна в полной мере удовлетворить информационные потребности экономического анализа инновационной деятельности ввиду его специфики. Так, в отличие от анализа хозяйственной деятельности, в рамках инновационного экономического анализа можно выделить следующие особенности информационного обеспечения:

– одной из ярко выраженных особенностей является приоритет долгосрочного планирования, анализа и контроля инновационной деятельности над краткосрочным: в рамках инновационной деятельности должна быть применена гибкость

использования текущей информации нормативно-планового характера, а также повышается значимость стратегического планирования и анализа инновационной деятельности;

– трудность интерпретации оперативной учетной информации, так как инновационная деятельность имеет дело с долгосрочными инновационными проектами, информация о которых в данный момент времени неспособна отразить полную и достоверную информацию о состоянии инновационной деятельности;

– особая роль внеучетной внешней информации, которая в рамках инновационной деятельности, связанной с новыми, уникальными продуктами и процессами, обеспечивает аналитический процесс информацией о целесообразности и эффективности ведения инновационной деятельности в целом и конкретных инновационных проектов, а также рисков их реализации;

– высокая значимость технических и технологических показателей, связанная со специфичностью исследований и разработок, проводимых специалистами, зачастую, узкой направленности.

При этом не стоит забывать про основное требование, предъявляемое к экономической информации: «минимум информации для полного обеспечения принятия решений, вытекающих из функций органа» [85].

Для обеспечения информационного процесса, который может быть направлен на различные цели, источники информации могут отличаться в зависимости от типа анализа и его предмета. Так как инновационная деятельность связана с новыми, уникальными продуктами и процессами, крайне важную роль здесь играет наличие и правильная интерпретация информации разного характера, и эта информация должна быть учтена при проведении инновационного экономического анализа, так как те или иные условия могут оказывать влияние на эффективность ведения инновационной деятельности.

Поэтому важным этапом формирования методологии информационного обеспечения должно быть разделение инновационного экономического анализа для инноваций различных типов, а также в зависимости от направления инновации и от степени заимствования. Такая дифференциация информационных источников

обусловлена целями коммерциализации инноваций, которые могут существенно отличаться в зависимости от типа инноваций.

Кроме того, разделение информационной базы, методов инновационного экономического анализа обусловлено также тем, что в различных отраслях потребность в инновациях различного типа отличается, в некоторых случаях, весьма существенно. Так, согласно исследованию, проведенному А.В. Зверевым, в промышленном производстве, наибольшее значение имеют технологические процессные инновации (61% респондентов отметили процессные инновации как наиболее характерные для отрасли промышленного производства), то на предприятиях малого бизнеса и в транспортных организациях доля процессных инноваций может составлять менее трети всех инноваций [36]. По этой причине в промышленном производстве предпочтение отдается технологическим инновациям, наибольшая роль организационных инноваций уготована в сельском хозяйстве, на предприятиях малого бизнеса значимость инноваций каждого из типов наиболее приближены.

Степень заимствования инноваций также может существенно влиять на результаты инновационной деятельности, а в качестве информационной базы инновационного экономического анализа значимость внутренних и внешних источников может существенно отличаться, так как «инновационная деятельность может целиком осуществляться в пределах предприятия либо включать приобретение товаров, услуг или знаний из внешних источников, в том числе от консультационных служб. Внешние знания и технологии могут приобретаться в невоплощенной или воплощенной формах» [11, с. 61].

На характер используемой для целей экономического анализа информации влияет также отрасль деятельности и масштаб организации. В соответствии с определенными условиями руководство организации ставит для целей своей деятельности различные задачи, включая стратегию инновационного развития. Поэтому «если у организации отсутствует опыт инновационной деятельности, то для выбора стратегического направления инноваций и принятия управленческих решений наиболее значимым являются внешние источники информации» [18].

Кроме того, разнообразие форм источников информации связано с тем, что в структуре инновационной деятельности в рамках жизненного цикла инноваций различные этапы реализации инноваций не могут быть рассмотрены равнозначно, так как «инновации включают в себя целый ряд видов деятельности..., таких как подготовка к началу производства, само производство, распределение продукции, всевозможные разработки с меньшей степенью новизны, вспомогательная деятельность, такая, как обучение персонала и предпродажная подготовка в случае продуктовых инноваций, разработка и внедрение новых маркетинговых или организационных методов. К тому же во многих случаях инновационная деятельность может не включать вообще никаких исследований и разработок» [11, с. 61].

Важно отметить, что инновационный экономический анализ проводится исключительно в управленческих целях, поэтому и экономическая информация, подвергнутая аналитической обработке, закрыта для доступа внешним пользователям. Исключение составляет стоимостная оценка инновационных активов, размещаемая в годовой бухгалтерской отчетности в составе нематериальных активов.

Необходимым условием проведения экономического анализа инновационной деятельности является составление программы инновационного экономического анализа. Аналогично анализу хозяйственной деятельности, «в программе предусматривается: сроки проведения анализа; материалы, по которым проводится анализ, а также список лиц, у которых можно получить нужную информацию; порядок проведения анализа и обобщения его результатов; исполнители (плановый отдел, бухгалтерия и др.), календарные сроки выполнения работ» [18].

Программа инновационного экономического анализа не должна идти в разрез с этапами цикла инновационной деятельности. Это значит, что для решения аналитических задач на различных уровнях инновационной деятельности могут быть использованы различные источники информации. Поэтому для исследования информационного обеспечения анализа следует отталкиваться от представленной на рисунке 2.1 схемой цикла инновационной деятельности и соответствующих каждому этапу аналитических процедур как краткой обобщенной программы экономического инновационного анализа. При этом необходимо отметить, что для каждого

этапа экономического анализа могут быть применены различные источники информации. Сопоставление информационной базы, используемой на различных стадиях проведения инновационного экономического анализа представлены в приложении А.

2.3 Система учета информации для обеспечения экономического анализа инновационной деятельности

Основной информационной базой для инновационного экономического анализа являются данные бухгалтерского учета инновационной деятельности. Корректная учетно-аналитическая информация об инновационной деятельности позволяет провести наиболее полный и точный финансовый анализ инновационной деятельности, являющийся важной частью инновационного экономического анализа.

Первоначальным вопросом с точки зрения отражения результатов инновационной деятельности является вопрос отражения в учете организации инновационных активов, являющихся частью имущественного комплекса организации. Для решения проблемы идентификации инновационных активов в составе инновационного комплекса организации следует, в первую очередь, уточнить, что подразумевается под инновационными активами.

Под инновационным активом следует понимать нематериальный актив, дающий организации право на использование результатов инновационной деятельности. Таким образом, инновационный актив дает право на использование и коммерциализацию разработанных в организации или заимствованных инноваций.

Для определения стоимости инновационного актива, в первую очередь, стоит обратиться к оценке нематериальных активов в российской и международной практике:

В российском стандарте по бухгалтерскому учету (Положение по бухгалтерскому учету 17/02 «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (далее – ПБУ 17/02)) для оценки стоимости

инновационного актива следует учесть расходы на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, относящиеся к элементу инновационной деятельности. В п.7 ч.II указано, что при учете таких расходов должны быть выполнены следующие условия:

- «сумма расхода может быть определена и подтверждена;
- имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приемки выполненных работ и т.п.);
- использование результатов работ для производственных и (или) управленческих нужд приведет к получению будущих экономических выгод (дохода);
- использование результатов научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ может быть продемонстрировано» [6].

Помимо российских стандартов бухгалтерского учета для идентификации инновационного актива следует обратиться к международным стандартам финансовой отчетности. В Международном стандарте финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (далее – МСФО 38) указано, что нематериальный актив должен соответствовать «критериям идентифицируемости, контроля над ресурсом и наличия будущих экономических выгод» [10].

В МСФО 38 указанные критерии подробно раскрываются. Так, согласно документу:

1. «Актив удовлетворяет критерию идентифицируемости, если он:
 - является отделяемым, т.е. может быть отсоединен или отделен от предприятия и продан, передан, защищен лицензией, предоставлен в аренду или обменен индивидуально, или совместно с относящимся к нему договором, активом или обязательством, независимо от того, намеревается ли предприятие так поступить;
 - является результатом договорных или других юридических прав, независимо от того, можно ли эти права передавать или отделять от предприятия или от других прав и обязательств.

2. Предприятие контролирует актив, если обладает правом на получение будущих экономических выгод, проистекающих от лежащего в его основе ресурса, а

также на ограничение доступа других лиц к этим выгодам. Способность предприятия контролировать будущие экономические выгоды от нематериального актива обычно вытекает из юридических прав, которые могут быть реализованы в судебном порядке...

3. К будущим экономическим выгодам, проистекающим из нематериального актива, могут относиться выручка от продажи продуктов или услуг, снижение затрат или другие выгоды, возникающие от использования актива предприятием. Например, использование интеллектуальной собственности в процессе производства может способствовать сокращению будущих производственных затрат, а не увеличению будущей выручки» [10].

На основе вышесказанного можно дать конкретное определение понятию инновационного актива как идентифицируемого и надежно измеренного в денежном выражении невещественного объекта, способного приносить экономические выгоды в будущем, приобретенного или созданного организацией не для перепродажи, предназначенного для длительного использования (более чем 12 месяцев), права на который подтверждены документально. Таким образом, инновационная продукция, инновационные процессы и методы не являются инновационным активом, инновационным активом являются права на производство инновационного продукта, использование инновационного процесса или метода.

Согласно Плану счетов бухгалтерского учета и Инструкции по его применению, «расходы организации на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, результаты которых используются для производственных либо управленческих нужд организации, учитываются на счете 04 "Нематериальные активы" обособленно» [2]. Однако так как инновационная деятельность является особым видом деятельности, который осуществляется в течение времени неравномерно, для учета затрат в рамках инновационной деятельности рекомендуется использовать специальный счет, не выделенный Минфином в специально разработанном для целей бухгалтерского учета плане счетов. Для учета затрат на инновационную деятельность следует применять счета управленческого учета 30 «Затраты на инновационную деятельность». Применение транзитного

счета 30 оправдано, так как «состав и методика использования счетов 20 – 39 устанавливается организацией исходя из особенностей деятельности, структуры, организации управления на основе соответствующих рекомендаций Министерства финансов Российской Федерации» [2]. Эта методика предложена в работе Е.М. Рубцовой «Отражение затрат на инновационную деятельность на счетах бухгалтерского учета» [66]. Однако предложенная методика, по нашему мнению, нуждается в некоторых модификациях, связанных с учетом затрат на подготовительные работы и дифференциацией затрат по видам инноваций.

В Руководстве Осло дана следующая рекомендация: «Для сбора количественных данных об инновационных затратах рекомендуется использовать классификацию видов инновационной деятельности» [11, с. 68]. В этом случае к счету 30 «Затраты на инновационную деятельность» необходимо открывать субсчета по видам инноваций:

- счет 30 субсчет 1 – Технологические продуктовые инновации;
- счет 30 субсчет 2 – Технологические процессные инновации;
- счет 30 субсчет 3 – Организационные инновации;
- счет 30 субсчет 4 – Маркетинговые инновации [61].

При этом возникает вопрос о понесенных затратах на фундаментальные исследования, проводимые в рамках инновационной деятельности организации. С одной стороны, затраты на фундаментальные исследования и разработки нельзя отнести на стоимость конкретного разработанного инновационного актива, так как такие исследования затрагивают целый пласт инноваций определенного вида. С другой стороны, отнесение затрат на фундаментальные исследования и разработки к административным либо общепроизводственным расходам также весьма проблематично, так как данный процесс осуществляется в рамках особого вида деятельности, инновационного, результаты которого не всегда могут быть коммерциализованы в отчетном периоде.

Тем не менее, фундаментальные исследования и разработки, которые проводятся в рамках инновационной деятельности и не относятся к конкретному инновационному проекту, следует отражать на общем счете 30. Так как данные расходы

невозможно отнести к конкретному инновационному проекту в текущем периоде, такие затраты следует учесть в составе расходов будущих периодов на специальном субсчете 97.ИД (далее ИД – субсчет «инновационная деятельность») – расходы будущих периодов по инновационной деятельности.

Однако возникает вопрос о степени списания расходов будущих периодов по инновационной деятельности в состав тех или иных затрат. В данном случае рекомендуется устанавливать степень списания на определенный счет затрат пропорционально затратам на реализацию определенного инновационного проекта в данном отчетном периоде.

Таким образом, затраты на фундаментальные исследования и разработки, проводимые в рамках инновационной деятельности, в бухгалтерском учете будут иметь записи, указанные в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Корреспонденция счетов по затратам на фундаментальные исследования и разработки

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражены затраты по инновационной деятельности на фундаментальные исследования и разработки	30	02, 05, 10, 60, 76, 70, 69 и др.
Затраты по инновационной деятельности на фундаментальные исследования отнесены в счет расходов будущих периодов	97.Инновационная деятельность	30
Списаны затраты на фундаментальные исследования и разработки	20, 23, 29, 25, 26, 43, 44	97.Инновационная деятельность

Источник: составлено автором

Ниже представлена методология ведения бухгалтерского учета затрат на ведение инновационной деятельности по видам инноваций с момента начала ведения прикладных исследований до момента окончания жизненного цикла объекта инновации и его трансформации в объект хозяйственной деятельности. В зависимости от типа инноваций, разрабатываемой в организации, при учете затрат рекомендуется ввести субсчет «инновации» по счетам, относящимся к объектам внедрения инновации.

При этом для идентификации затрат на инновационную деятельность, в дальнейшем их следует списать в счет затрат в соответствии с типом инновации, при этом к ним следует открыты субсчета «Инновационная деятельность». Распределение затрат в соответствии с типом инновации указано далее:

- 20, 43 – реализация продуктовых инноваций;
- 20, 23, 29 – реализация процессных инноваций;
- 25, 26 – реализация организационных инноваций;
- 44 – реализация маркетинговых инноваций.

По данным субсчетам следует открывать аналитические счета по каждому инновационному проекту.

Что касается оценки инновационного актива, возникающего в рамках инновационной деятельности на балансе организации, то здесь предлагается использовать следующие особенности учета инновационных активов.

При учете результатов инновационной деятельности рекомендуется использовать счет 04, формируя на данном счете стоимость инновационного актива как разновидности нематериальных активов. Причем, на данном счете рекомендуется учитывать инновационные активы как разработанные силами самой организации, так и приобретенные извне.

Однако при учете инновационного актива, разработанного силами самой организации, возникает определенная трудность. Согласно Положению по бухгалтерскому учету 14/2007 «Учет нематериальных активов» (далее – ПБУ 14/2007), «нематериальный актив принимается к бухгалтерскому учету по фактической (первоначальной) стоимости, определенной по состоянию на дату принятия его к бухгалтерскому учету... Фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях» [5].

Однако вопрос формирования стоимости инновационного актива весьма проблематичен в контексте невозможности отнесения затрат по инновационной деятельности на фундаментальные исследования и разработки к конкретному инновационному активу. Кроме того, при оценке инновационного актива, созданного в самой организации, встает целый ряд проблем:

- вариативность в установлении признаков и характеристик инновационного объекта, отделяющего его от иных активов компании;
- нередкое отсутствие у компании подтвержденных документально исключительных прав на инновационный актив;
- высокий уровень риска инвестирования средств в инновационный актив;
- практически полное отсутствие организованных рынков инновационных активов и информации рыночной стоимости аналогичных объектов».

По этой причине учет инновационного актива по стоимости затрат, понесенных на его создание в рамках инновационной деятельности силами организации, весьма проблематично. Более того, затраты, понесенные на инновационную деятельность, в рамках которой был создан инновационный актив, списываются в состав затрат по видам деятельности в зависимости от типа инновации. Таким образом, применение п.7 ч.2 ПБУ 14/2007, в котором указано, что «фактической (первоначальной) стоимостью нематериального актива признается сумма, исчисленная в денежном выражении, равная величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности, уплаченная или начисленная организацией при приобретении, создании актива и обеспечении условий для использования актива в запланированных целях» [5] становится проблематичным. В этой связи рекомендуется принятие инновационного актива на учет в качестве доходов будущих периодов, отражая такую операцию по дебету 08 счета в корреспонденции с кредитом 98 счета и дополнительно открытому субсчету «создание инновационного актива». При постановке инновационного актива на учет формируется проводка по дебету 04 счета в корреспонденции с кредитом 08 счета. Возникающие же расходы на государственную регистрацию права созданного инновационного актива учитываются в составе прочих расходов.

В дальнейшем, аналогично рекомендациям по учету полученных безвозмездно нематериальных активов, при начислении амортизации инновационного актива на соответствующий счет затрат (Дебет 20, 23, 25, 26, 29, 44 Кредит 05 в разрезе инновационного проекта), доходы будущих периодов списываются по стоимости амортизационных отчислений в составе прочих доходов (Дебет 98 Кредит 91.1).

Главная трудность при учете создания инновационного актива как исключительного права на производство продукции, выполнение работ, оказание услуг или использование инновационного производственного или организационного процесса, метода маркетинга состоит в его оценке. Согласно ПБУ 14/2007, стоимость инновационного актива должна определяться, «исходя из его текущей рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету в качестве вложений во внеоборотные активы... Под текущей рыночной стоимостью нематериального актива понимается сумма денежных средств, которая могла бы быть получена в результате продажи объекта на дату определения текущей рыночной стоимости. Текущая рыночная стоимость нематериального актива может быть определена на основе экспертной оценки» [5]. Однако такой сравнительный метод оценки инновационного актива является весьма сомнительным применительно к инновационным активам, так как инновации подразумевают уникальные объекты, не имеющие аналогов. Конечно, по заимствованным инновационным активам, независимо от способа получения, можно определить стоимость инновационного актива в данных условиях сравнительным методом, однако оценка инновационных активов требует унификацию способа оценки.

О невозможности применения затратного метода оценки инновационного актива было упомянуто выше. Доходный же метод оценки также трудно применить к инновационным активам в момент принятия актива к учету ввиду того, что степень доходности учетного инновационного актива в момент его учета и регистрации, несмотря на принимаемые методы оценки планирования, непредсказуема.

Тем не менее, несмотря на трудности при оценке инновационного актива, наиболее предпочтительным способом оценки стоимости инновационного актива

на сегодняшний день можно считать одну из разновидностей доходных методов оценки нематериальных активов – метод рынка интеллектуальной стоимости (метод экономии платежей по роялти). Принципы оценки актива данным методом описаны в работе Е.М. Петриковой, Е.И. Исаевой, М.А. Овсянниковой «Методы оценки стоимости нематериальных активов». «Суть метода экономии платежей по роялти сводится к тому, что, владея нематериальными активами, основанными на знаниях (торговые марки, товарные знаки, патенты и секретные технологии), компания экономит на платежах по роялти. В противном случае компании пришлось бы осуществлять периодические выплаты собственникам НМА» [58, с. 28].

При расчете ставки роялти авторы предлагают учитывать следующие факторы:

- ставка роялти для похожих активов;
- предполагаемая прибыль;
- требуемый уровень доходности материальных и нематериальных активов и используемых фирмой;
- уникальность определенного нематериального актива;
- доступность заменителей для данного типа интеллектуальной собственности.

Определение степени уникальности инновационного актива и ставки роялти для аналогов или похожих активов при разработке уникального актива вызывает ряд трудностей при использовании предложенного метода (для этого необходима разработка универсальной методологии и инструментария для такой оценки). Тем не менее, в рамках организации данный метод имеет место быть, но он нуждается в существенной доработке.

Однако такая трудность возникает при оценке инновационных активов, разработанных силами организации в рамках инновационной деятельности. Заимствованные же инновационные активы в виде приобретенных прав на производство и реализацию продукции, использование производственных и организационных про-

цессов, методов маркетинга оцениваются по стоимости приобретения данного инновационного актива. В случае совершенствования приобретенного инновационного актива, следует провести его дооценку по методу рыночной стоимости.

Таким образом, бухгалтерский учет затрат на инновационную деятельность рекомендуется вести описываемым ниже образом.

При учете затрат по реализации продуктовых инноваций рекомендуется учитывать затраты по каждому инновационному проекту на субсчете 30.1. На субсчете аккумулируются фактические затраты на инновационную деятельность по статьям затрат, списываемые на стоимость готовой инновационной продукции при выпуске инновационной продукции, для чего используется открытый к счету 43 субсчет «Инновации»; аналитический учет при этом ведется по каждому инновационному проекту.

Бухгалтерский учет затрат на инновационную деятельность следует вести по видам затрат. Необходимо заметить, что в состав инновационной деятельности помимо работ, осуществляемых силами самой организации, входят также приобретенные у сторонней организации внешние исследования и разработки. При этом, что в Руководстве Осло описаны особенности учета затрат при реализации инноваций: «Инвестиции в нематериальные активы включают затраты на специальный маркетинг, обучение, программное обеспечение и некоторые другие подобные вещи в дополнение к текущим затратам на исследования и разработки. Они, таким образом, охватывают затраты на инновации, но включают еще дополнительные позиции, не являющиеся частью текущих затрат на инновации (например, сюда входят все затраты предприятия на обучение и маркетинг в целом, а не только на обучение или маркетинг в связи с осуществлением инноваций). В них, однако, не входят инвестиции в материальные активы, такие, как капитальные затраты на инновации, включающие капитальные затраты на исследования и разработки, а также приобретение машин и оборудования в связи с внедрением инноваций» [11, с. 17].

Ниже в работе представлены типовые операции по реализации инновационных проектов в зависимости от типа инновации. Необходимо понимать, что прикладные исследования и разработки уже имеют определенную направленность,

вследствие чего их можно отнести к затратам по реализации инноваций определенного типа. Однако до утверждения инновационного проекта затраты на исследования и разработки (в данном случае осуществляются фундаментальные исследования и разработки, не привязываемые к конкретному направлению реализации инноваций) отнести к нему невозможно. В этом случае в момент утверждения инновационного проекта начисленные затраты на прикладные исследования и разработки следует распределять инновационным проектам пропорционально плановым затратам на реализацию утвержденных проектов.

По нашему мнению, накопленные затраты по инновационной деятельности должны в конце учетного периода в полной мере списываться на счет выпущенной инновационной продукции или соответствующих затрат в зависимости от типа инноваций. Полученный в результате инновационной деятельности инновационный актив можно учесть в составе доходов будущих периодов, так как он создан в отчетном периоде, однако результат от его использования относится к будущим периодам.

Операции по учету затрат на инновационную деятельность по реализации продуктовых инноваций отражены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Корреспонденция счетов затрат на разработку продуктовых инноваций

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражены затраты на прикладные исследования и разработки продуктовых инноваций	30.1	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Отражены затраты на создание опытного образца инновационной продукции	30.1 (инновационный проект)	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Выпущены образцы готовой инновационной продукции	43.Инновации (инновационный проект)	30.1 (инновационный проект)
Отражена учетная стоимость инновационного актива в составе доходов будущих периодов	08.8	98.Инновационная деятельность
Отражены затраты на государственной регистрацию права инновационного актива	91.2	68, 70, 69
Принят инновационный актив к учету	04.Инновационный актив	08.8

Источник: составлено автором

Согласно Руководству Осло, в качестве процессных инноваций могут выступать новые или значительно улучшенные внеоборотные активы, участвующие в производственном процессе. В этом случае затраты на инновационную деятельность включают в себя все затраты по разработке или приобретению новых или усовершенствованных основных средств и нематериальных активов. Они учитываются в составе затрат организации на субсчете 08.8 «Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы». Операции по учету затрат на реализацию процессных инноваций, в результате которых был сформирован участвующий в производственном или ином хозяйственном процессе внеоборотный актив, за счет научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, отражены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Корреспонденция счетов по инновационной деятельности процессных инноваций (при создании внеоборотных активов)

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражены затраты на прикладные исследования и разработки процессных инноваций	30.2	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Отражены затраты на реализацию инновационного проекта	30.2 (инновационный проект)	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Произведены капитальные затраты на создание внеоборотного актива, участвующего в производственном процессе	08.8	30.2 (инновационный проект)
Принят к учету внеоборотный актив, участвующий в производственном процессе	01, 04	08.8
Отражена учетная стоимость инновационного актива в составе доходов будущих периодов	08.8	98.Инновационная деятельность
Отражены затраты на государственной регистрацию права инновационного актива	91.2	68, 70, 69
Принят инновационный актив к учету	04.Инновационный актив	08.8

Источник: составлено автором

Затраты по инновационной деятельности процессных инноваций, представляющих собой совершенствование производственных процессов, рекомендуется учитывать по видам затрат на субсчете 30.2 и в дальнейшем списывать в производ-

ство подразделения, чей процесс был усовершенствован. Операции по учету инновационной деятельности по реализации процессных инноваций отражены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Корреспонденция счетов по инновационной деятельности процессных инноваций (при совершенствовании производственных процессов)

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражены затраты на прикладные исследования и разработки процессных инноваций	30.2	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Отражены затраты на реализацию инновационного проекта процессного типа	30.2 (инновационный проект)	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Внедрен инновационный процесс, списаны затраты на его разработку	20, 23, 29 –инновации	30.2 (инновационный проект)
Отражена учетная стоимость инновационного актива в составе доходов будущих периодов	08.8	98.Инновационная деятельность
Отражены затраты на государственной регистрацию права инновационного актива	91.2	68, 70, 69
Принят инновационный актив к учету	04.Инновационный актив	08.8

Источник: составлено автором

Затраты по реализации организационных инноваций следует учитывать по видам затрат на субсчете 30.3 и в дальнейшем в зависимости от назначения инновационного проекта списывать на общепроизводственные или общехозяйственные расходы. Операции по учету инновационной деятельности по реализации организационных инноваций отражены в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Корреспонденция счетов по инновационной деятельности организационных инноваций

Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3
Отражены затраты на прикладные исследования и разработки организационных инноваций	30.3	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Отражены затраты на реализацию инновационного проекта	30.3 (инновационный проект)	02, 05, 10, 70, 69 и др.

Продолжение таблицы 2.6

1	2	3
Затраты на внедрение инновационных организационных процессов списаны на соответствующий тип расходов	25, 26 – инновации	30.3 (инновационный проект)
Отражена учетная стоимость инновационного актива в составе доходов будущих периодов	08.8	98.Инновационная деятельность
Отражены затраты на государственной регистрацию права инновационного актива	91.2	68, 70, 69
Принят инновационный актив к учету	04.Инновационный актив	08.8

Источник: составлено автором

Затраты по реализации маркетинговых инноваций рекомендуется учитывать по видам затрат на субсчете 30.4, списываемых в дальнейшем на субсчет инновационных расходов на продажу. Операции по учету инновационной деятельности по реализации организационных инноваций отражены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Корреспонденция счетов по инновационной деятельности маркетинговых инноваций

Содержание операции	Дебет	Кредит
Отражены затраты на подготовительные работы	30.4	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Отражены затраты на реализацию инновационного проекта	30.4 (инновационный проект)	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Внедрен инновационный процесс в качестве коммерческих расходов	44.Инновации	30.4 (инновационный проект)
Отражена учетная стоимость инновационного актива в составе доходов будущих периодов	08.8	98.Инновационная деятельность
Отражены затраты на государственной регистрацию права инновационного актива	91.2	68, 70, 69
Принят инновационный актив к учету	04.Инновационный актив	08.8

Источник: составлено автором

Выше были рассмотрены затраты на реализацию инноваций, созданных в рамках инновационной деятельности силами самой организации.

Бухгалтерский учет, как и реализация заимствованных инноваций, – более простой и менее рискованный процесс. Наиболее целесообразно заимствование инноваций при реализации процессных и организационных инноваций, которые направлены на внутриорганизационные цели и призваны снизить затраты на тот или иной бизнес-процесс. Тем не менее, заимствование продуктовых и маркетинговых инноваций также имеет место быть в случаях, когда заимствованные инновации не используются на рынках, на которых организация непосредственно осуществляет свою деятельность.

Решения о применении заимствованных инноваций принимаются при разработке бизнес-планов инновационных проектов. При оценке инновационных проектов следует учитывать планируемую экономическую эффективность того или иного инновационного проекта. Заимствование инновации заключается в приобретении права на ее использование, поэтому затраты на приобретение инновационного актива отражаются в бухгалтерском учете следующими записями, указанными в таблице 2.8, вне зависимости от типа инновации. В случае покупки инновационного актива его стоимость равна стоимости приобретения. При необходимости производится дооценка инновационного актива в счет прочих расходов.

При этом стоимость затрат на фундаментальные, прикладные и опытно-конструкторские работы не включаются в стоимость инновационного актива, так как они не относятся к инновационному активу, находящемуся в распоряжении других организаций. Независимо от принятого решения о приобретении инновационного актива, затраты на инновационную деятельность списываются на соответствующие счета затрат в зависимости от типа инноваций, решение о внедрении которой было принято в организации.

Таблица 2.8 – Корреспонденция счетов по учету затрат заимствованных инноваций

Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3
Отражены задолженность перед поставщиком за приобретение инновационного актива	08.8	60, 76

Продолжение таблицы 2.8

1	2	3
Отражен НДС за приобретенный инновационный актив	19	60, 76
Отражены прочие расходы на приобретение инновационного актива	08.8	60, 76, 70, 69, 71 и др.
Принят инновационный актив к учету.	04.Инновационный актив	08.8
Произведена дооценка инновационного актива	04.Инновационный актив	91.1

Источник: составлено автором

Как было указано в параграфе 2.1, коммерциализация инноваций может быть трех видов: полная передача прав на инновацию, частичная переуступка прав на инновацию и самостоятельное использование инновации в рамках организации. Для рассмотрения бухгалтерского учета коммерциализации инноваций следует рассмотреть три ситуации:

1. Продажа инновационного актива сторонней организации (применяется для всех типов инноваций). Учет операций по продаже инновационного актива ведется аналогично реализации инновационного актива, за исключением того, что при списании созданных силами организации инновационных активов создается дополнительная проводка, списывающая доходы будущих периодов в составе текущих доходов. Бухгалтерский учет операций по реализации инновационного актива в виде продажи представлен в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Корреспонденция счетов при продаже инновационного актива

Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3
Отражен доход от продажи инновационного актива	62, 76	91.1
Начислен НДС при продаже инновационного актива	91.2	68
Списана остаточная стоимость инновационного актива	91.2	04.Инновационный актив
Списана начисленная на инновационный актив амортизация	05.Инновационный актив	04.Инновационный актив
Списана в состав текущих доходов остаточная стоимость инновационного актива, созданного организацией	98.Инновационная деятельность	91.1

Продолжение таблицы 2.9

1	2	3
Отражен финансовый результат от продажи инновационного актива	91.9 99	99 91.9

Источник: составлено автором

2. Самостоятельное использование при производстве инновационной продукции (релевантно для продуктовых и маркетинговых в части изменений в маркетинговых целях параметров готовой продукции) инноваций). В случае с продуктовыми инновациями (и некоторыми маркетинговыми) цель коммерциализации состоит в увеличении дохода от продажи инновационной продукции. Однако при создании инновационной продукции расходы на ее создание увеличиваются. Поэтому в период реализации инновационной продукции, до перехода в объект хозяйственной деятельности, в расходы на создание инновационной продукции входят помимо затрат, относящихся непосредственно к ее созданию, также затраты на ведение научных исследований и разработок. Поэтому при анализе инновационной продукции и принятии решений о дальнейшем ее использовании следует учитывать дополнительные расходы на инновационную деятельность. Поэтому и стоимость продажи инновационной продукции в установленный компанией по данному проекту жизненный инновационный цикл должна учитывать расходы по ведению инновационной деятельности. Таким образом, при реализации инновационной продукции в бухгалтерском учете должны быть сделаны записи, указанные в таблице 2.10.

Таблица 2.10 – Корреспонденция счетов при коммерциализации инновационной продукции

Содержание операции	Дебет	Кредит
1	2	3
Отражены затраты на создание инновационной продукции	30.1 (инновационный проект)	02, 05, 10, 70, 69 и др.
Начислена амортизация по использованию инновационного актива в рамках производства инновационной продукции	30.1 (инновационный проект)	05.Инновационный актив

Продолжение таблицы 2.10

1	2	3
Списаны амортизационные отчисления инновационного актива в состав прочих расходов	98.Инновационная деятельность	91.1
Расходы на фундаментальные исследования и разработки списаны в счет затрат по инновационному проекту	30.1 (инновационный проект)	97.Инновационная деятельность
Списаны расходы на прикладные исследования и разработки на соответствующий инновационный проект	30.1 (инновационный проект)	30.1
Выпущена инновационная продукция	43.Инновации (инновационный проект)	30.1 (инновационный проект)
Списаны на инновационную продукцию расходы на прикладные исследования и разработки	43.Инновации (инновационный проект)	30.1
Отражена выручка от продажи инновационной продукции	62	90.1
Списана стоимость инновационной продукции	90.2	43.Инновации (инновационный проект)
Начислен НДС при продаже инновационной продукции	90.3	68
Отражен финансовый результат от продажи инновационного актива	91.9 99	99 91.9
Поступили ДС в результате продажи инновационной продукции	50, 51	62

Источник: составлено автором

3. Самостоятельное использование при внедрении инновационных производственных и организационных процессов и маркетинговых методов (релевантно для процессных, организационных и маркетинговых (в части применения нового метода маркетинга) инноваций). При внедрении инноваций в производственные, организационные и маркетинговые процессы, затраты на инновационную деятельность списываются на соответствующий счет расходов в зависимости от типа инновации. В этом случае затраты на инновационную деятельность также увеличивают расходы организации по соответствующему виду хозяйственной деятельности. При использовании инновационных процессов дополнительными расходами будут являться понесенные затраты по фундаментальным и прикладным исследованиям, равномерно списываемым на соответствующий счет расхода в течение

жизненного цикла инновации. Так как при коммерциализации инновационных процессов, они замещают текущие хозяйственные процессы, для оценки экономической эффективности внедренных инновационных процессов необходимо сравнивать понесенные затраты по инновационной деятельности, списываемые на соответствующий счет учета расходов по соответствующему виду деятельности. При коммерциализации процессных, организационных и маркетинговых инноваций в рамках деятельности организации в бухгалтерском учете следует сформировать записи, указанные в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Корреспонденция счетов при коммерциализации инновационных процессов

Содержание операции	Дебет	Кредит
Начислена амортизация по использованию инновационного актива в рамках хозяйственной деятельности	30.2, 30.3, 30.4 (инновационный проект)	05.Инновационный актив
Списаны амортизационные отчисления инновационного актива в состав прочих расходов	98.Инновационная деятельность	91.1
Расходы на фундаментальные исследования и разработки списаны в счет затрат по инновационному проекту	30.2, 30.3, 30.4 (инновационный проект)	97.Инновационная деятельность
Списаны расходы на прикладные исследования и разработки на соответствующий инновационный проект	30.2, 30.3, 30.4 (инновационный проект)	30.2, 30.3, 30.4
Списаны на соответствующий счет по виду расходов расходы по инновационному проекту	20, 23, 25, 26, 29, 44 - инновации	30.2, 30.3, 30.4 (инновационный проект)

Источник: составлено автором

После завершения жизненного цикла инновации при принятии решения об использовании инновации в целях самой организации проводится дооценка инновационного актива до учетной стоимости, трансформируясь в нематериальный актив. В этом случае учет трансформировавшихся инноваций учитываются по правилам бухгалтерского учета обычных видов деятельности.

«Стоит отметить, что формирование реалистичных данных об инновационных затратах является одной из самых важных и сложных профессиональных учетно-аналитических задач. Предложенные рекомендации по бухгалтерскому

учету инноваций по видам инновационной деятельности позволяют отражать затраты также и по инновационным проектам, разделяя при этом затраты на изготовление инноваций, их применение и коммерциализацию. В дальнейшем это даст возможность проводить более качественный анализ финансово-экономических показателей результативности инновационной деятельности в разрезе инновационных проектов и оценки их эффективности, что в свою очередь, позволит выстраивать более качественную инновационную политику организаций, реализация которой будет способствовать укреплению конкурентных рыночных преимуществ» [61, с. 84].

Помимо данных бухгалтерского учета важное значение для инновационного экономического анализа играют и другие учетные источники. «Внутренняя бухгалтерская информация дополняется данными производственного и управленческого учета, которые характеризуют, прежде всего, объем производимой продукции, ее качество, изменение основных факторов производства и их использование. Материалы об организационно-техническом уровне производства, производственных мощностях и их загруженности формируют представление об экономическом потенциале организации и его использовании» [23, с.68].

Так как результаты управленческого учета направлены на обеспечение «функций прогнозирования, планирования, контроля, анализа, а также для принятия оптимальных управленческих решений» [62], для инновационной деятельности результаты управленческого учета в большей степени соответствуют целям обеспечения информации для инновационного экономического анализа, поскольку анализ инновационной деятельности имеет дело, по большей части, с анализом будущих выгод. Поэтому корректная постановка предметов управленческого учета является важным условием наличия компетентной информационной базы для проведения инновационного экономического анализа.

В число данных управленческого учета могут входить технико-экономические показатели (для технологических продуктовых и процессных инноваций), данные о трудовых ресурсах (для инноваций всех типов, детализированные данные

– для организационных инноваций), информация маркетингового характера (для маркетинговых инноваций в меньшей степени – для продуктовых инноваций).

Тем не менее, на различных этапах инновационной деятельности можно заметить преобладание данных финансового и управленческого учета для целей экономического анализа. Так на начальных этапах разработки и внедрения инновации в большей степени применяется информация управленческого учета (как правило, до этапа спада и трансформации инновации в объект хозяйственной деятельности). Информация финансового учета, несмотря на непрерывный характер учета данных как одного из требований к системе учета, более пригодна для ретроспективного анализа и используется, как правило, с момента роста инновации вплоть до разработки инновационной стратегии

Еще одним источником информации, который постепенно увеличивает значимость в рамках деятельности организации, является корпоративная интегрированная отчетность, содержащая в себе учетные данные о шести важных типах имеющегося в организации капитала в тесной взаимосвязи: финансового, производственного, интеллектуального, человеческого, социального и природного капитала. Так как одним из ключевых отличительных элементов корпоративной интегрированной отчетности выступает информация о различных видах капитала и ресурсов, активно вовлекаемых организацией в свою хозяйственную деятельность для обеспечения устойчивого развития, применение такого типа отчетности в дальнейшем может играть важную роль для обеспечения экономической информацией экономического анализа инновационной деятельности.

2.4 Внеучетные и нормативно-плановые источники экономического анализа инновационной деятельности

Как было отмечено в параграфе 2.1, одной из специфических черт информационного обеспечения инновационной деятельности является высокая значимость внешней внеучетной информации для аналитических целей.

Внешняя информация поступает из источников, находящихся за пределами хозяйствующего субъекта. В ее состав входят:

- политическая информация;
- экономическая информация макро- и мезоэкономического уровня;
- экономическая информация о хозяйствующих субъектах: конкурентах, контрагентах и других сопряженных лиц;
- научно-техническая информация и данные о кадровом потенциале соответствующего сегмента бизнеса.
- маркетинговая информация. Данный вид информации является наиболее сложным и неопределенным ввиду того, что методика сбора данной информации определяется в рамках организации самостоятельно в соответствии с поставленными целями. Более того, такая информация может отличаться при незначительном изменении внешних условий (сезонных колебаний территориальных признаков, количества участников рынка и др.) [23].

В зависимости типа разрабатываемой инновации степень использования той или иной информации может быть различной. Так для продуктовых и маркетинговых инноваций одну из ключевых ролей играет маркетинговый анализ реализации продукции, исследования рынков сбыта продукции. В этой связи все большее значения приобретают периодические исследования рынков, потребителей. Иными словами, информация для анализа и перспектив разработок продуктовых и маркетинговых инноваций должна соответствовать требованиям информации для маркетингового анализа: «Объединять сведения о состоянии внешней среды организации, рынка и его инфраструктуры, поведении покупателей и поставщиков, действиях конкурентов, мерах государственного регулирования рыночных механизмов и др. Эти данные сосредоточены в публикуемых периодических и специальных изданиях и собираются специалистами маркетингового отдела» [43].

Однако ориентированность на маркетинговую составляющую присуща продуктовым и маркетинговым инновациям, ориентированным на внешних потребителей инновации. Процессные и организационные инновации ориентированы на внутреннее пользование, поэтому результаты маркетинговых исследований для

анализа разработки внедрения таких типов инноваций не имеет значения. Для процессных и организационных инноваций наибольшую роль, помимо внутренних учетных данных, играют производственные и технологические карты, сведения об организационно-управленческой структуре и иерархии персонала предприятия.

Важную роль для принятия управленческих решений при анализе инновационной деятельности вне зависимости от типа инноваций играет научная, техническая, специальная литература, данные СМИ по исследуемой в рамках инновационной деятельности тематике, периодическая литература, выставки, конференции, открытые данные Федеральной службы интеллектуальной собственности, другая информация, способствующая разработке новых и текущих инновационных проектов, получению передового опыта в наиболее подходящей инновационной области, привлечь инновационный капитал. Данная информация применяется на стадии научной и научно-технической деятельности, когда принимаются решения о направленности исследований, и выборе инновационных проектов для дальнейшего внедрения.

Также в число внешних внеучетных источников включается информация о политической и экономической обстановке в мире, стране и регионе, также оставляющие свой след при разработке инноваций. Помимо этого, инновационная деятельность должна вестись в четком соответствии с нормативно-правовыми документами в области защиты прав на интеллектуальную собственность, для регулирования взаимоотношений с физическими и юридическими лицами организация должна уделять пристальное внимание своевременной регистрации исключительного права на инновационный актив. По этой причине организация, занимающаяся внедрением инноваций, должна быть обеспечена необходимой юридической поддержкой.

Внутри организации инновационная деятельность должна вестись в соответствии с Уставом, правилам эксплуатации того или иного актива, кадровой, технико-производственной и иной документацией, содержащей сведения о ресурсах организации.

Что касается нормативно-плановой информации, в рамках инновационной деятельности выявить определенные нормативы достаточно сложно, так как инновационная деятельность касается принципиально новых продуктов, процессов и методов, которые еще не имеют аналогов и, соответственно, не имеют нормативных значений.

В этой связи в рамках инновационной деятельности хорошо проявляется приоритет долгосрочного планирования над краткосрочным. Так основным плановым источником является инновационная стратегия, содержащая направление инновационного развития организации. Функцию финансового планирования инновационной деятельности несет бюджет инновационной деятельности, который, несмотря на свое непосредственное назначение, должен иметь некий резерв для обеспечения реализации дополнительных расходов на осуществление инновационных проектов. Бюджет инновационной деятельности составляется в рамках инновационной стратегии, но подвержен значительным корректировкам в связи с изменениями в реализации инновационных проектов. По этой причине бюджетирование инновационной деятельности является одним из самых трудных процессов в рамках исполнения инновационной стратегии.

Одним из самых важных документов при реализации инновации является бизнес-план инновационного проекта. Данный документ составляется в момент перехода инновационного проекта в стадию опытно-конструкторских работ. Бизнес-план инновационного проекта должен содержать подробный план реализации проекта с момента внедрения инновации до стадии трансформации инновации в объект хозяйственной деятельности. На основе бизнес-плана происходит отбор проектов для создания опытных образцов и принимаются решения о реализации инновационного проекта. Бизнес-план инновационной деятельности – это документ, в котором агрегирована информация по реализации бизнес-планов отдельных инновационных проектов.

ГЛАВА 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

3.1 Классические методы экономического анализа в исследовании инновационной деятельности

В силу специфики инновационной деятельности, к ее анализу следует подходить особым образом. На наш взгляд, инновационный экономический анализ должен проводиться в соответствии с последовательностью этапов цикла инновационной деятельности.

На основе представленной на рисунке 2.1 схемы цикла ведения инновационной деятельности и сопутствующих им аналитических процедур следует выделить особенности проведения экономического анализа, соответствующие определенным этапам инновационной деятельности. В этой связи необходимо заметить, что для инновационного экономического анализа следует применять классические методы экономического анализа, но скорректированные с учетом особенностей инновационной деятельности.

Так в процессе инновационной деятельности в рамках жизненного цикла инновации каждому переходу из одной стадии в другую соответствуют определенные аналитические процедуры, основанные на приемах экономического анализа хозяйственной деятельности, маркетингового анализа, анализа внешней и внутренней среды. Ниже представлены методы экономического анализа, которые следует применять в рамках комплексного инновационного экономического анализа при завершении определенных этапов жизненного цикла инновации.

1. Разработка практической направленности исследования:

- анализ внешней среды и возможностей инновационного развития;
- анализ организационно-технического и технико-экономического уровня и других условий функционирования.

2. Разработка бизнес-плана инновационного проекта:

- анализ текущих условий хозяйствования;
- планирование создания и реализации инновационного продукта;
- финансовое планирование инновационного проекта.

3. Отбор наиболее привлекательного для получения выгод инновационного проекта:

- анализ эффективности инновационного проекта на участке проведения опытно-конструкторских работ.

4. Предварительный анализ результатов внедрения инновации и корректировка плана реализации;

- анализ результативности внедрения инновации;
- планирование реализации инновации.

5. Разработка плана коммерциализации инновационного проекта:

- комплексная оценка реализации инновационного проекта;
- анализ эффективности инновационного проекта.

6. Анализ возможности и рисков перехода инновации в объект хозяйственной деятельности:

- оценка результатов внедрения инновации.

7. Экономический анализ инновационной деятельности и формирование инновационной стратегии:

- анализ результативности реализации инновационных проектов
- стратегический анализ инновационной деятельности как совокупности инновационных проектов.

Однако представленные аналитические процедуры нуждаются в модификации из-за особенностей инновационной деятельности и специфики подхода к ее анализу. Ввиду того, что инновационная деятельность имеет дело с исключительно новыми продуктами, процессами и методами, исследования того или иного показателя в динамике на начальных этапах внедрения инновации не имеет смысла. Выявление резервов текущей эффективности продажи продукции, производственных

процессов и организационных методов использования производственных, трудовых, финансовых и иных ресурсов характерно для своевременного принятия управленческих решений, способствующих выявлению и устранению проблем в обследованных областях.

По этой причине к инновационной деятельности нужно иметь особый подход. Это же касается и первого этапа анализа инновационной деятельности, связанной с переходом от фундаментальных к прикладным исследованиям.

Для анализа инновационной деятельности используются классические показатели анализа хозяйственной деятельности. Согласно Савицкой Г.В., все показатели оценки эффективности инноваций можно разделить на три группы [67]:

1) показатели, характеризующие производственный эффект инновации (рост объема производства продукции в натуральном и стоимостном выражении, показатели ресурсоотдачи);

2) показатели, характеризующие финансовую эффективность инноваций (к ним относятся индикаторы, отражающие финансовый результат от реализации инноваций, показатели прибыльности, включая уровень рентабельности продаж, затрат, капитала);

3) показатели инвестиционной эффективности инноваций (в данной группе относятся показатели, отражающие отношение доходности инновационных проектов и инновационной к объему вложений в инновации).

Однако данную классификацию необходимо уточнить в соответствии с типами инноваций и характеристикой инновационной деятельности:

– показатели первой группы могут быть рассчитаны лишь для процессных и организационных инноваций в качестве оценки эффективности внедренных инновационных производственных и организационных процессов: данные показатели неприменимы для продуктовых инноваций, так как их реализация связана с производством уникальной продукции, выполнением и оказанием уникальных работ и услуг, которые не были задействованы в деятельности компании ранее и, соответственно, относительно которой нет базы для сравнения предшествующего уровня.

– финансовая эффективность должна быть рассмотрена для всех типов инноваций (показатели финансовой эффективности, включая прибыль от продаж и рентабельность продаж, продуктовых инноваций, отражают целесообразность их реализации: положительный финансовый эффект процессных и организационных инноваций заключается в снижении удельных затрат на производстве единицы продукции; финансовая эффективность маркетинговых инноваций заключается в измерении объема и выручки от продаж, коммерческих расходов);

– инвестиционная эффективность инноваций рассматривается уже на заключительном этапе инновационной деятельности при оценке ее результативности как совокупности инновационных проектов: в этом случае оценивается эффективность финансовых вложений (инвестиций) в инновационную деятельность.

3.2 Экономический анализ на стадии разработки инновационного проекта

На стадии фундаментальных исследований и разработок определяются направления исследования и возможности внедрения тех или иных инноваций. В первую очередь, этому способствует проведение анализа внешней среды для поиска возможностей повышения результативности деятельности организации за счет принятия того или иного инновационного решения, выявления сопутствующих рисков и угроз, а также анализ внутренних условий хозяйствования для выявления возможностей реализации инновационного проекта в рамках организации.

К системе внутреннего и внешнего анализа для целей инновационного экономического анализа следует относить результаты фундаментальных исследований, адаптированных для внедрения в организации. Отсюда следует, что анализ результатов фундаментальных исследований является ключевым элементом анализа внутренних условий хозяйствования. Однако так как фундаментальные исследования требуют больших ресурсозатрат (в частности, трудозатрат), далеко не все организации, особенно малые, способны обеспечить организацию фундаментальных исследований. По этой причине, такие организации осуществляют инновационную деятельность посредством заимствования (как правило, путем приобретения прав)

и адаптации под собственные нужды результатов исследований сторонних специализированных организаций. В этом случае результаты таких исследований и разработок включаются в систему анализа внешней среды. Таким образом, уже на стадии фундаментальных исследований и разработок возникает разделение на разработанные собственными силами и заимствованные результаты исследований, которые в дальнейшем перейдут в стадию инновационного проекта.

Глубина фундаментальных исследований крайне важна для определения вектора прикладных исследований и дальнейшего отбора инновационных проектов. На основе результатов фундаментальных исследований определяется сложность внедрения технологических инноваций. В зависимости от готовности использования ресурсов принимаются решения о реализации инновации, основанной на одном из четырех типов, в зависимости от комплексности технологии при реализации инновации. Такая дифференциация разделяет технологии на следующие типы:

- базовые;
- перспективные;

Базовые технологии принято считать горизонтальными, но в дальнейшем они становятся основой перспективных и прогрессивных технологий. Изначально базовые технологии приводят к увеличению экономических выгод за счет активизации производственно-хозяйственной деятельности. Такие базовые технологии имеют четыре уровня:

- простые;
- повышенной сложности;
- сложные или комбинированные;
- сложные или суперсложные.

Комбинированные и суперсложные технологии с наибольшей вероятностью способны перейти в разряд перспективных. Именно их развитие может служить базой для дальнейшего развития бизнеса.

С точки зрения выгоды для организации наиболее предпочтительными являются перспективные технологии, так как они «позволяют более интенсивно развивать бизнес, предпринимательскую направленность, в итоге достичь конкурентных

преимуществ. Но для этого следовало бы найти свою нишу именно в этой области знаний, технологий... В этой части, как правило, должны создаваться оригинальные виды продукции, товаров и т.д., хотя на первом этапе затраты на проведение научно-исследовательских и конструкторских работ могут быть намного выше, чем у базовой и прогрессивной технологии.» [78, с. 15]. Таким образом, в инновационной стратегии должно быть обозначено направление технологического развития, что позволит определить тип и характер реализации технологических инноваций.

Однако описанные выше процедуры применимы к технологическим инновациям (продуктовым и процессным). Для организационных и маркетинговых инноваций поэтапное разделение научно-технической деятельности на фундаментальные и прикладные исследования, а также на опытно-конструкторские работы не имеет оснований. Кроме того, после формирования инновационной стратегии реализация маркетинговых инноваций начинается с анализа внешней и внутренней среды, после чего принимаются решения о целесообразности маркетинговых инноваций. Для организационных инноваций такой основой является анализ внутренней среды с учетом внешних факторов. Тем не менее, для организационных и маркетинговых инноваций также должен быть определен путь, согласно которому инновации должны внедряться в деятельность организации.

Также отдельные компоненты внешней и внутренней среды следует исследовать в зависимости от того, на реализацию какой проблемы направлено исследование. Так при принятии решения о производстве инновационной продукции или применении определенного маркетингового метода, направленных на внешних пользователей инновационного продукта, особое внимание следует уделять анализу внешних условий, в том числе, анализу рынка функционирования. В случае реализации инноваций в области производственных и организационных процессов важную роль играет анализ условий производства и организационной деятельности, на решение проблем которых направлено исследование.

Вопросы формирования практической направленности исследования

Формирование практической направленности исследования по итогам фундаментальных исследований в большей степени должно быть подвергнуто специализированному техническому и технологическому анализу со стороны специалистов в исследуемой сфере.

Авторы Хубалава Н.М., Ларионов В.Г. в работе «Инновационная стратегия» затронули 4 этапа моделирования инновационной стратегии [78]:

1. Оценка технологии. На данном этапе важную роль играет профессиональный уровень специалистов, цельное и детальное понимание объекта исследования, способность предвидения его поведения и т.д. В зависимости от типа исследования важную роль играет математическое моделирование, другие специализированные методы исследования в зависимости от типа инновации.

2. Обоснование слабых, сильных сторон технологии. В данном случае специалистами рассматриваются различные проектные варианты решения той или иной проблемы, степень влияния внешних и внутренних факторов на построенную модель, ее сильные и слабые стороны.

3. Проектирование новых технологических процессов. Данный этап требует высокого профессионализма со стороны специалистов в области предложенного пути решения проблемы. Данная работа ориентирована на перспективу: она весьма трудоемка, так как требует не только знаний для текущего проектирования, но и для прогнозирования технологических процессов.

4. Сопоставление результатов. На данном этапе большая роль отводится экономической составляющей анализа проекта в части окупаемости проекта.

На наш взгляд, инновационная стратегия требует под собой более широкого взгляда на инновационную деятельность в целом. В то же время указанные авторами этапы моделирования инновационной стратегии могут быть применены при переходе от фундаментальных исследований к прикладным. Однако это касается, в большей степени, оценки технологии и обоснования ее сильных и слабых сторон. Проектирование новых технологических процессов и сопоставление результатов

соответствует разработке бизнес-плана инновационного проекта и отбору наиболее привлекательного для реализации инновационного проекта.

В таком случае указанные авторам этапы могут быть применены и при описании последовательности перехода обобщенных результатов фундаментальных исследований к прикладным исследованиям. Таким образом, переходу к этапу прикладных исследований, по большей части, сопутствует технический анализ результатов фундаментальных исследований. А последовательность этапов такого анализа актуальна для инноваций всех типов.

Несмотря на то, что при переходе к прикладным исследованиям ключевое значение имеет технический анализ результатов исследования, определенная роль должна быть уделена экономическому анализу внешней среды и анализу внутренних условий хозяйствования.

Анализ внешней среды для определения направления исследований и разработок

В рамках внешнего анализа, присущего инновационной деятельности вне зависимости от типа инновации, следует применять методику PEST-анализа (P – political, E – economic, S – social, T – technological) как анализа политических, экономических, социальных, технологических внешних факторов, влияющих на реализацию инноваций. Применение методики PEST-анализа – весьма перспективное направление на начальных этапах реализации инноваций, включая период исследований, так как позволяет определить вектор дальнейших исследований.

Однако помимо изучения четырех видов макросреды, к классическому PEST-анализу следует добавить исследование влияния экологических факторов и нормативно-правовой базы, так как производство инновационной продукции и применение инновационных процессов должно обеспечивать допустимый уровень экологической безопасности, а применяемые методы производства продукции должны соответствовать принятым правовым нормам. В этой связи целесообразно применять модифицированную методику PEST-анализа – PESTEL-анализ (+ E – ecological, L – law). Несмотря на то, что процесс PESTEL-анализа является довольно трудоемким, он позволяет в дальнейшем избежать возможных угроз и спланировать перспективы инновационной деятельности.

Однако для целей определения направления прикладных исследований, классическая схема проведения анализа нуждается в некотором изменении. Так особое внимание в рамках PESTEL-анализа должно быть уделено анализу технологической сферы как основы инновационной деятельности. При этом должны быть рассмотрены не только связанные с технологиями условия, но и основные тенденции, инновационные решения в части применения организационных и маркетинговых методов.

За основу PESTEL-анализа следует взять методику, предложенную Е.В. Пономаревой. Для проведения анализа нужно последовательно выполнить несколько этапов [64]. На начальной стадии выделяются три таких этапа:

1. Определение границ внешней среды, которая подвергнута исследованиям. Наибольшее значение для инновационной деятельности имеет анализ в следующих пределах:

- анализ политической среды, преимущественно, касается государственного уровня, однако политическая ситуация территории, на которой находится организация, также должна быть принята во внимание;
- анализ экономической среды должен содержать в себе анализ всех уровней: анализ глобальной экономики, анализ макроэкономической среды, анализ экономической ситуации на региональном уровне, экономический анализ своей отрасли и рынка функционирования;
- анализ социальной сферы исследует общественные тенденции в стране и в регионе;
- экологическая среда, в основном, анализируется в рамках региона и муниципального образования;
- анализ соблюдения законодательства и правовых норм, принятых как на государственном, так и на региональном и муниципальном уровне.
- анализ технологической сферы необходимо вынести за скобки, так как технологическое развитие влияет на решения при ведении инновационной деятельности.

2. Определение перечня факторов, из указанных пяти сфер (политической, экономической, социальной, экологической, нормативно-правовой), способных оказать влияние на деятельность организации в текущих условиях. Число таких факторов должно быть не менее двух в каждой сфере. Чем больше факторов учитывается в рамках анализа, тем точнее может быть выбрана направленность дальнейших исследований.

3. Оценка каждого из указанных факторов по трем параметрам вне зависимости от того, к какой сфере относится:

- определение вектор влияния фактора на предприятие на рынок или отрасль в целом (положительное или отрицательное влияние);
- оценка экспертным путем силы влияния на предприятие на рынок или отрасль (для большей вариативности оценку рекомендуется проводить по десяти-балльной шкале);
- выявление степени определенности действия фактора в перспективе.

После того, как данные факторы оценены, необходимо выявить общемировые, государственные, отраслевые и региональные тенденции в технологической (инновационной) сфере. К указанным трендам суммируется сила влияния со знаком, определенным при указании вектора влияния данного фактора. При этом для неопределенных факторов сила влияния подвергается корректировке в соответствии с вероятностью наступления события (сила влияния для неопределенных факторов учитывается с меньшим коэффициентом, равным 0,5). В результате формируется список технологических тенденций, имеющих определенную оценку.

Таким образом, в рамках инновационной деятельности полученные результаты фундаментальных исследований должны развиваться в соответствии с выявленными тенденциями, имеющими наибольшую оценку в результате PESTEL-анализа. Данные результаты должны быть учтены при переходе к прикладным исследованиям, чтобы избежать чрезмерных рисков и наиболее эффективно реализовать инновации.

Для оценки внешних условий для целей анализа инновационной деятельности необходимо провести PESTEL-анализ одной из российских организаций. На

основе представленного в главе 1 рисунка 1.5 можно определить отрасли, в наибольшей степени нуждающиеся в модернизации. На рисунке 1.5 можно заметить, что многие отрасли обрабатывающего производства нуждаются в существенном обновлении. Особенно это касается производства товаров повседневного личного пользования. В частности, низкий показатели инновационной активности наблюдается в сфере производства одежды. Однако при этом, по разным оценкам, на сегодняшний день в состав самых инновационных компаний мира входят такие производственные гиганты как Adidas и Nike, специализирующиеся на выпуске спортивной одежды и обуви. При том, что развитие высокотехнологичных товаров сегодня является, пожалуй, основным двигателем прогресса, не стоит забывать о том, что товары повседневного пользования ввиду высокого уровня ежедневного оборота играют немаловажную роль в развитии национальной экономики. Поэтому для проведения анализа инновационной деятельности в работе рассмотрены особенности российской компании, занимающейся производством одежды и обуви.

Кроме того, доля российской продукции одежды и обуви на внутреннем рынке находится на крайне низком уровне. Одна из причин связана с тем, что производимая продукция, имеет низкий уровень диверсификации, в результате чего присутствие производителей на рынке ограничивается рамками специализированной продукции. Как итог, узнаваемость брендов российских производителей не только одежды и обуви, но и легкой промышленности в целом, невысока, что не дает покупателям делать выбор в пользу отечественной торговой марки.

В качестве примера анализа инновационной деятельности представителей легкой промышленности в работе исследуется деятельность АО «Синар», специализирующейся, согласно ОКВЭД, на производстве прочей верхней одежды. На основе финансовых показателей данной компании, можно заметить, что величины нематериальных активов и результатов исследований и разработок равны 0 (приложение Б). Это может говорить об отсутствии инновационной деятельности в рамках организации, о недостижения конечных результатов ведения инновационной деятельности либо о некорректном отражении результатов инновационной дея-

тельности. В то же время, согласно Годовому отчету Компании за 2018 г., приоритетными направлениями деятельности является постоянное обновление и модернизация производства, последовательное улучшение потребительских качеств продукции (приложение Б). Это говорит о том, что компания готова вести инновационную деятельность, однако на данный момент ее результаты не находят отражение в финансовых документах компании. Таким образом, вопросы отражения результатов инновационной деятельности встает наиболее остро, а показатели степени инновационной активности можно определить лишь на основе данных внутренней учетной информации и статистической отчетности.

На основе предварительного анализа внешней среды можно определить вектор развития инновационной деятельности АО «Синар». На основе PESTEL-анализа сформировать аналитическую таблицу, представленную в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – PESTEL-анализ для определения направления развития инновационной деятельности АО «Синар»

Фактор	Описание фактора	Вектор влияния	Сила влияния	Степень определенности
1	2	3	4	5
Политические факторы				
Напряженность в отношениях с развитыми странами	Напряженность в отношениях с развитыми странами ведет к снижению кооперации с ними, включая отношения в технологических секторах	–	5	О
Ужесточение государственного контроля	В различных областях жизни общества наблюдается усиление мер государственного контроля	–	4	О
Экономические факторы				
Рост влияния государств Юго-восточной Азии	Увеличивается импорт товаров легкой промышленности из Импорта по минимальной цене, но с простыми потребительскими свойствами, занимая немалую долю на рынке	–	6	О
Общий рост отрасли легкой промышленности	В 2018 г. Легкая промышленность показала рост на 2,5%, производство одежды выросло на 4,1%, ИПЦ одежды вырос на 2,5%	+	7	О

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4	5
Снижение покупательской способности населения	За счет ускорения инфляции до 4,3% реальный располагаемый доход населения снизился на 0,02%, продолжая тенденцию к снижению	–	8	О
Высокая доля спецодежды и спецобуви	В связи с особенностями российской экономики основным драйвером роста легкой промышленности является рост специфичного сектора по производству и реализации специальной одежды и обуви	+	3	Н
Социальные факторы				
Социальное расслоение общества	В стране наблюдается неравный доступ к благам для разных слоев населения	–	5	О
Урбанизация населения	Стремительный рост численности городского населения в отношении к числу сельских жителей	+	5	Н
Поддержка социально незащищенного населения	В стране наблюдается совершенствование материальной базы с учетом запросов социально незащищенных слоев населения	+	4	Н
Экологические факторы				
Высокая значимость синтетических материалов в жизни общества	Несмотря на снижение роли синтетических материалов, отрицательно влияющих на окружающую среду, они по-прежнему являются основным производственным сырьем легкой промышленности	+	5	Н
Усиление роли возобновляемых материалов	В глобальном смысле наблюдается тенденция к использованию продуктов, имеющих природное происхождение и пригодных для вторичного использования	+	4	Н
Курс на снижение вредных выбросов в атмосферу	Наблюдается тенденция к снижению вредных выбросов в атмосферу и гидросферу отработанных на производстве материалов	+	6	О
Нормативно-правовые факторы				
Обязательная сертификация продукции согласно установленным нормам	В России утверждены правила сертификации продукции текстильной и легкой промышленности, что ведет к установлению норм стандартизации, как следствие, долгому процессу утверждения норм нового типа продукции и увеличение затрат	–	6	О

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3	4	5
Возрастающая роль производства синтетических тканей, согласно концепции развития легкой промышленности Минпромторга	Согласно принятой стратегии развития легкой промышленности Минпромторгом основную роль в росте отрасли должен играть рост производства синтетических тканей и продукции на их основе	+	7	0

Источник: составлено автором

По итогам исследования технологических тенденций, которые имеют место в рамках производственного процесса АО «Синар» можно выделить основных три направления технологического развития и определить на основе таблицы 3.1 рейтинг каждого из направлений. Полученные результаты представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Влияние внешних факторов на инновационные решения

Тренды в науке и технологиях	Комплексная оценка влияния внешних факторов
Производство нового вида тканей – «умных» тканей	-15
Развитие типа производства персонализированной одежды	-10,5
Производство одежды на основе использования процессов переработки вторсырья	4

Источник: составлено автором

Таким образом, в рамках инновационной деятельности АО «Синар» приоритетным направлением дальнейших исследований является разработки производственного процесса на основе использования процессов вторичной переработки сырья. На основе переработки Компания может обеспечить производство одежды из синтетических материалов, что помимо реализации национальной стратегии развития легкой промышленности и поддержания конкуренции с импортными товарами также может стать основой для более высокотехнологичного производства одежды из «умных» тканей, что на данной этапе научного и технологического развития страны не является целесообразным.

Кроме того, согласно годовому отчету АО «Синар» наибольший прирост производства наблюдается в группе товаров специальной одежды, модернизация которой требует применения новых или улучшенных типов тканей. Производство синтетических тканей на основе вторичной переработки сырья позволит обеспечить производство специальной и иной одежды с наиболее подходящими под требования характеристиками.

Анализ внутренней среды организации для оценки возможностей реализации инноваций

Анализ внутренней среды необходим для определения ключевых мест в организационном и производственном процессах, на которые следует обратить особое внимание. Для этой цели следует использовать методы комплексного анализа организационно-технического уровня организации, в основе которого лежат «три группы аналитических показателей: уровень техники и технологии; организационный уровень производства; показатели анализа управления» [43].

В качестве внутреннего анализа, применимого для всех типов инноваций, следует исследовать потенциал организации, ее ресурсообеспеченность для оценки целесообразности и возможности реализации инноваций того или иного вида. В этой связи анализ организационно-технического, технико-экономического уровня и других условий производства позволяет определить возможности организации для внедрения инноваций того или иного типа.

В отличие от PESTEL-анализа, позволяющего принимать решения о дальнейших исследованиях при реализации продуктовых и маркетинговых инноваций, анализ организационно-технического уровня играет наибольшую роль для реализации инноваций процессного и организационного типа, направленного на модернизацию внутренних производственных и организационных процессов.

Важно обратить внимание на то, что для инновационной деятельности анализ организационно-технического уровня в динамике практически не имеет значения, так как динамический и нормативный анализ показателей исследует текущее отклонение от базисных и нормативных показателей, в то время как инновационная

деятельность имеет дело с исключительно новыми или модернизированными технологическими и организационными процессами. По этой причине результаты невыполнения планового задания или отклонения от прошлогодних показателей имеет слабую связь с инновационной деятельностью и относится к управленческой деятельности. В рамках выбора направления прикладных исследований изучение динамических показателей эффективности производственных процессов позволяет выделить застоявшиеся процессы, в которых не определен размер резерва для улучшения эффективности, но по данным PESTEL-анализа они имеют перспективное направление.

Тем не менее, классические показатели анализа организационно-технического уровня на этапе определения направления прикладных исследований либо не применяются, либо используются с оговоркой и модификацией.

А.Д. Шеремет выделил 3 основных группы показателей, свидетельствующих о техническом уровне производства:

- показатели степени использования орудий труда (фондо-, техническая и энерговооруженность труда, механизация и автоматизация производственных процессов и т.д.);
- показатели качества применяемой в процессе производства техники и технологии (прогрессивность технологических процессов; техническая оснащенность рабочих мест определенными качественными инструментами и приспособлениями; удельный вес деталиеопераций, обрабатываемых групповыми методами; качество, надежность, долговечность продукции);
- внедрение и освоение новой прогрессивной техники и технологии (число внедряемых мероприятий с учетом экономической эффективности внедряемых организационно-технических процессов) [84].

Данные показатели технического уровня производства касаются технической оснащенности и рассматриваются, по большей части, узкими специалистами. И недостаточная величина любой из данных групп, свидетельствующих о техническом уровне производства, говорит о необходимости модернизации производственных

процессов. С точки зрения экономической эффективности можно выделить следующие предпосылки к внедрению инноваций производственных процессов:

- низкий научно-технический и технологический уровень производства, ведущий к снижению экономической результативности;
- снижение экономической результативности при максимально эффективном использовании текущих производственных ресурсов (данная предпосылка может быть основой реализации инноваций любого типа).

Поэтому для принятия решения о реализации процессных инноваций необходимо исследовать текущий научно-технический и технологический уровень производства, увязанный с оценкой экономической эффективности.

На наш взгляд, для оценки научно-технического уровня производства следует использовать группы показателей, представленные в работе С.И. Кузнецова «Совершенствование анализа организационно-технического уровня производства на предприятиях различных форм собственности», среди которых выделяются следующие показатели:

- показатели наличия и состояния основного оборудования;
- показатели механизации и автоматизации труда;
- показатели технической вооруженности труда. [48].

В отличие от показателей наличия и состояния основного оборудования, характеризующихся коэффициентами износа и годности основного оборудования, свидетельствующих о необходимости своевременного обновления основных средств, необходимость в модернизации производства отражаются показателями механизации и автоматизации, а также технической вооруженности труда. «Чем выше удельный вес прогрессивного и автоматического оборудования, тем более высок уровень качества выпускаемой продукции (оказываемых услуг)» [20, с. 115].

Таким образом, можно использовать, для оценки организационно-технического уровня организации следует использовать представленные ниже коэффициенты.

Коэффициент механизации работ, в классическом понимании характеризующий долю продукции, произведенную механизированным способом, в общем объеме произведенной продукции, представлен формулой (3.1):

$$K_{MP} = \frac{\text{Продукция, произведенная механизированным способом}}{\text{Общий объем произведенной продукции}}, \quad (3.1)$$

где K_{MP} – коэффициент механизации работ.

Важно отметить, что в комплексных производственных процессах, в которых на разных этапах производственного цикла используется ручной или механизированный труд, объем механизированной продукции необходимо скорректировать, умножив на долю механизированных производственных процессов в одном производственном цикле.

Коэффициент механизации труда, характеризующий долю рабочего времени, затраченного на механизированные работы, в общей величине рабочего времени, затраченного на производство продукции, рассчитывается по формуле (3.2):

$$K_{MT} = \frac{\text{Рабочее время на производство продукции механизированным способом}}{\text{Рабочее время на производство всего объема продукции}}, \quad (3.2)$$

где K_{MT} – коэффициент механизации труда.

Коэффициент механизации по трудоемкости, показывающий отношение коэффициента механизации труда к коэффициенту механизации работ, определяется по формуле (3.3):

$$K_{MT\grave{e}} = \frac{K_{MT}}{K_{MP}}, \quad (3.3)$$

где $K_{MT\grave{e}}$ – коэффициент механизации по трудоемкости. [48].

На наш взгляд, коэффициент механизации труда для принятия решения о применении инноваций в производственном процессе должен учитывать затраты на применение механизированного и иного труда. Таким образом, для определения

экономической целесообразности производственного процесса при определенном уровне механизации работ необходимо использовать коэффициент затрат на механизированные работы, определяемый на основе формулы (3.4):

$$K_{\text{ЗМР}} = \frac{\text{Затраты на механизированное производство продукции}}{\text{Общие затраты на производство продукции}}, \quad (3.4)$$

где $K_{\text{ЗМР}}$ – коэффициент затрат на механизированные работы.

Уровень механизации работ в дальнейшем может существенно повлиять на экономическую эффективность деятельности организации, поэтому необходимо определить степень изменения текущего уровня механизации работ. В таком случае нужно рассчитать уровень затрат на производство единицы продукции механизированным способом. Для этого нужно использовать коэффициент механизации работ, указанный в формуле (3.1). Путем деления затрат на производство всего объема продукции тем или иным способом на весь объем произведенной продукции можно определить затраты на производство единицы продукции. Таким образом, за счет соотношения коэффициента затрат на механизированные работы и коэффициента затрат определяется экономическая эффективность производства продукции механизированным способом (3.5).

$$Э_{\text{МР}} = \frac{\frac{\text{Затраты на механизированное производство продукции}}{\text{Производство, произведенная механизированным способом}}}{\frac{\text{Общие затраты на производство продукции}}{\text{Общий объем произведенной продукции}}} = \frac{K_{\text{ЗМР}}}{K_{\text{МР}}}, \quad (3.5)$$

где $Э_{\text{МР}}$ – экономическая эффективность механизированных работ.

Чем ниже показатель экономической эффективности механизированных работ, тем более эффективно используется механизированный труд. В случае, если показатель экономической эффективности механизированных работ больше 1, механизация производственных процессов неэффективна и требует модернизации и внедрения инноваций. Стремящийся к нулю коэффициент экономической эффек-

тивности свидетельствует о недостаточной механизации производственных процессов. Таким образом, при снижении исследуемого показателя, коэффициент механизации работ должен стремиться к 1. Низкие коэффициенты механизации работ и экономической эффективности механизированных работ говорит о низком техническом уровне производственных процессов и необходимости их модернизации.

Данную методику можно использовать для оценки эффективности любой части процессов независимости от основного вида деятельности организации.

Что касается технической вооруженности, то классический показатель фондовооруженности, определяемый соотношением стоимости основных производственных средств к количеству производственных рабочих, определяется следующей формулой (3.6):

$$\text{ФВ} = \frac{\text{Стоимость основных производственных средств}}{\text{Количество производственных рабочих}}, \quad (3.6)$$

где ФВ – фондовооруженность.

Данный показатель также характеризует техническую оснащенность организации и автоматизацию производственных процессов. Однако он не всегда говорит об эффективности использования основных производственных средств, так как основные средства, имеющие более высокий уровень автоматизации, также имеют более высокую стоимость, при том, что количество обслуживающего персонала таких основных средств существенно снижается, а требования к квалификации растут. По этой причине для определения необходимости внедрения модернизации с экономической точки зрения рекомендуется использовать показатель фондовооруженности по оплате труда.

$$\text{ФВ}_{\text{от}} = \frac{\text{Стоимость основных производственных средств}}{\text{ФОТ}_{\text{пп}}}, \quad (3.7)$$

где $\text{ФВ}_{\text{от}}$ – фондовооруженность по оплате труда;

$\text{ФОТ}_{\text{пп}}$ – фонд оплаты труда производственного персонала.

При этом главным условием модернизации технической условий является то, что темпы роста стоимости основных производственных средств и фонда оплаты труда производственного персонала должны быть больше 1, при том что темп роста стоимости основных производственных средств должен быть выше темпа роста фонда оплаты труда производственного персонала.

$$TR_{\text{стоимость основных производственных средств}} > TR_{\text{ФОТ}_{\text{пп}}} > 1 \quad (3.8)$$

При принятии решения о реализации технологических инноваций также крайне важен технологический уровень производства, так как от уровня производства зависит, в среднем, 25 – 40% себестоимости изделий [43]. И если научно-технический уровень производства касается основных средств, применяемых в производственном процессе, то технологический уровень производства имеет дело с методами производственного процесса.

Согласно Д.В. Лысенко, для анализа технологии производственных процессов используются такие показатели, как:

- удельный вес технологических передовых процессов;
- коэффициент поточности;
- коэффициент технологической оснащённости производства
- удельный вес изготовленной прогрессивными технологическими методами продукции и удельный вес выполненных по прогрессивной технологии работ;
- удельный вес машинного времени в технологической трудоемкости;
- показатели технологической дисциплины;
- коэффициенты унификации и стандартизации [43].

Уровень автоматизации производственных процессов важен и при оценке технологического уровня, так как «применение современных технологий позволяет увеличить потребительские свойства продукции (качество оказываемых услуг), а также снижает текущие производственные издержки» [20, с. 115].

Для выявления потенциальных возможностей инноваций технологии производственного процесса, необходимо выявить уровень его автоматизации. Для этого

необходимо проанализировать каждый этап производственного процесса независимо от того, производственный процесс выполняется последовательно или параллельно. Данный анализ выполняется аналогично научно-техническому уровню производства, только при определении коэффициента механизированных работ оценивается доля механизированных производственных этапов в целом производственном цикле:

$$K_{\text{МР}_{\text{пц}}} = \frac{\text{Продукция, произведенная механизированным способом}}{\text{Общий объем произведенной продукции}}, \quad (3.9)$$

где $K_{\text{МР}_{\text{пц}}}$ – коэффициент механизации работ производственного цикла.

Для оценки инновационного потенциала по внедрению процессных инноваций АО «Синар» следует рассмотреть показатели, характеризующие научно-технический уровень производства. Стоит отметить, что ввиду особенностей производственного процесса пошива одежды, в котором еще не внедрены полностью автоматические процессы, а детали конечного продукта собираются вручную в число продукции, произведенной механизированным способом, следует отнести продукцию, детали которой произведены автоматическим оборудованием. Таким образом, при рассмотрении потенциала внедрения процессных инноваций в АО «Синар» следует формировать аналитическую таблицу 3.3. Представленная таблица разработана на основе данных бухгалтерского баланса (приложение Б), отчета и финансовых результатах (приложение В), пояснений к ним (приложение Г), годового отчета компании (приложение Д) и данных о кадровом составе работников (приложение Е).

Таблица 3.3 – Научно-технический уровень производства АО «Синар»

Показатель	2017	2018	Прирост, +/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Выпуск продукции, тыс.шт.	269,7	296,4	26,7	109,9%

Продолжение таблицы 3.3

1	2	3	4	5
Объем продукции, произведенной механизированным способом, тыс.шт.	241,1	267,6	26,5	111,0%
Затраты на производство продукции, тыс.р.	670 794,0	735 086,0	64 292,0	109,6%
Затраты на производство продукции механизированным способом, тыс.р.	592 464,6	644 414,5	51 949,9	108,8%
Среднесписочная численность работников, чел.	655,0	655,0	0,0	100,0%
Среднесписочная численность производственного персонала, чел.	419,0	421,0	2,0	100,5%
Рабочее время на производство всего объема продукции, ч	732 831	735 066,0	2 235,0	100,3%
Рабочее время на производство продукции механизированным способом, ч	389 094,1	401 592,9	12 498,8	103,2%
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.р.	106 532,5	105 551,0	-981,5	99,1%
Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс.р.	54 286,9	51 199,6	-3 087,4	94,3%
Фонд оплаты труда, всего, тыс.р.	219 519,0	231 631,0	12 112,0	105,5%
Фонд оплаты труда производственного персонала, тыс.р.	116 453,5	127 027,5	10 574,0	109,1%
Коэффициент механизации работ	0,894	0,903	0,009	101,0%
Коэффициент механизации труда	0,531	0,546	0,015	102,9%
Коэффициент механизации по трудоемкости	0,594	0,605	0,011	101,9%
Коэффициент затрат на механизированные работы	0,883	0,877	-0,007	99,3%
Экономическая эффективность механизированных работ	0,988	0,971	-0,017	98,3%
Фондовооруженность производственного персонала, тыс.р.	129,6	121,6	-7,9	93,9%
Фондовооруженность производственного персонала по оплате труда	0,466	0,403	-0,063	86,5%
Коэффициент механизации работ производственного цикла	0,89	0,90	0,01	101,0%

Источник: составлено автором

По данным таблицы 3.3 видно, что изменения в части использования механизированных производственных процессов незначительны. Более того, при минимальном росте экономической эффективности механизированных работ в 2018 г. основные производственные средства не обновляются. Это говорит о том, что АО

«Синар» не участвует в модернизации производственного процесса, изнашивая текущие основные производственные средства. Данный шаг может быть оправдан при ухудшении ситуации на рынках сбыта, однако в текущих условиях напротив, силы Компании должны быть направлены на снижение издержек для возможности снижения цены для поддержания конкурентоспособности при получении положительного финансового результата и возможности производства новых видов продукции.

При выборе направленности изучения организационной системы и разработке организационных инноваций должна быть исследована коммерческая эффективность текущей организационной системы, в результате чего принято решение о разработке решений ее увеличения. Важно понимать, что еще одним шагом к повышению инновативности является повышение оплаты труда. Согласно Р.Л. Фоминых, «если страна обеспечивает выплаты более высоких заработных плат и, соответственно, высокий уровень жизни, то ее предприятия в состоянии выводить на рынок новые и уникальные продукты, предприятия конкурируют, производя новые и различные товары, используя самые сложные процессы производства (новшества)» [76, с. 261].

Согласно Г.Е. Баженову, Г.А. Семакиной, совершенствование организационных процессов имеет два положительных эффекта в деятельности организации: «С повышением уровня используемых трудовых ресурсов конкурентоспособность предприятия повышается;... Чем выше степень применения прогрессивных форм организации производства, тем выше объем выпускаемой продукции (оказываемых услуг), меньше доля постоянных издержек, следовательно, есть возможность ценовой стратегии конкурентной борьбы» [20, с. 115].

Одним из показателей, характеризующий комплексность производственных процессов в деятельности организации является показатель квалификации исполнителей, который показывает степень близости среднего разряда всех работающих к высшему разряду. Более квалифицированный персонал способен к наиболее ак-

тивной реализации инноваций, поэтому коэффициент квалификации производственного персонала, определяемый по формуле (3.10), способен отразить готовность организации к технологическим инновациям:

$$K_{KB} = \frac{\sum_{i=1}^{i'} (ip_i)}{i'N}, \quad (3.10)$$

где K_{KB} – коэффициент квалификации исполнителей;

p_i – количество рабочих i -го разряда;

i' – высший разряд данной производственной сферы;

N – общее количество работающих производственной сферы [46].

При этом более высокая квалификация работников ведет к более высокому уровню оплаты труда. И несмотря на то, что решения об изменении организационно-управленческой структуры и вопросов по организации труда в большей степени носит управленческий характер, такие изменения должны иметь положительный экономический эффект. Поэтому для определения экономической эффективности организационной системы в основе должен быть заложен показатель зарплатоотдачи. Показатель зарплатоотдачи определяется по формуле (3.11):

$$ZO = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{ФОТ}}, \quad (3.11)$$

где ZO – показатель зарплатоотдачи.

Отдельно для определения эффективности управления используется коэффициент эффективности управления, определяемый по формуле (3.12):

$$K_{ЭУ} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Затраты на управление}}, \quad (3.12)$$

где $K_{ЭУ}$ – коэффициент эффективности управления [43].

Также для оценки организационного уровня применяется коэффициент управляемости, который отражает фактическую степень загрузки 1-го руководителя по сравнению с нормативным уровнем. Данный коэффициент исчисляется по формуле (3.13):

$$K_{упр} = 1/m \sum_{i=1}^n \frac{r_{\phi i}}{r_{нi}}, \quad (3.13)$$

где $K_{упр}$ – коэффициент управляемости

m – число уровней управления;

$r_{\phi i}$ и $r_{нi}$ – фактическая и нормативная численность работников, приходящихся на 1-го i -го руководителя [43].

На наш взгляд, расчет представленных выше коэффициентов помогает принять решения о необходимости модернизации организации труда. Для этого необходимо выделить четыре этапа:

1. Оценка коэффициента управляемости:

– $K_{упр} = 1$: количество руководителей соответствует нормативному значению: организационная работа выстроена рационально;

– $K_{упр} < 1$: количество управленческих кадров недостаточно в текущей организационной системе;

– $K_{упр} > 1$: управленческие ресурсы используются нерационально.

Однако при отклонении коэффициента управляемости от 1 важно оценить эффективность управления, так как при сохранении или увеличении эффективности управления необходимо пересмотреть саму нормативную систему управления.

2. Анализ динамики коэффициента эффективности управления:

– $K_{эу}$ снижается: управленческая модель неэффективна;

– $K_{эу}$ растет: затраты на управления используются эффективно.

3. Анализ динамики коэффициента квалификации исполнителей:

– $K_{КВ}$ снижается: уровень подготовленности исполнителей снижается, что может вести к ухудшению качества выпускаемой продукции и невозможности своевременных точечных мер по налаживанию производства;

– $K_{КВ}$ растет: уровень компетентности производственного персонала растет, что ведет к увеличению инновационного потенциала организации.

4. Оценка динамики показателя зарплатоотдачи:

– $ЗО$ снижается: организационная система неэффективна и требует принятия определенных мер;

– $ЗО$ растет: эффективность персонала растет.

На основе представленных выше оценок можно сделать определенные выводы и принять решение о необходимости осуществления организационных инноваций. Типовые варианты принятия решений по организационным инновациям представлены в таблице 3.4

Таблица 3.4 – Варианты решений о реализации организационных инноваций при анализе организационного уровня

Коэффициент управляемости	Коэффициент эффективности управления	Коэффициент квалификации исполнителей	Зарплатоотдача	Выводы о модернизации организационной структуры
1	2	3	4	5
<1, =1, >1	↑	↑	↑	Организационная система работает эффективно: персонал готов к исследованиям и реализации технологических инноваций; требуется корректировка нормативного показателя управляемости.
<1, =1, >1	↓	↓	↓	Организационная система неэффективна во всех компонентах и должна быть изменена.
<1, =1	↓	↑	↑	В текущей управленческой структуре управленческие затраты должны быть сокращены.
>1	↓	↑	↑	Руководящий аппарат гипертрофирован и должен быть реструктуризирован; производственный персонал работает эффективно.

Продолжение таблицы 3.4

1	2	3	4	5
<1, =1, >1	↑	↓	↑	Организационная структура выстроена эффективно, однако недостаток квалифицированного персонала ведет к невозможности реализации технологических инноваций и в этих целях должны быть приняты меры по совершенствованию квалификации персонала.
<1, =1, >1	↑	↑	↓	Организация системы управления эффективна, однако работа персонала перенасыщена квалифицированным высокооплачиваемым персоналом: при отрицательном текущем экономическом эффекте в долгосрочной перспективе такая ситуация позволяет при компетентном использовании трудовых ресурсов положительный эффект за счет долгосрочного технологического развития
>1	↓	↓	↑	Управленческий аппарат используется нерационально и требует реструктуризации. Несмотря на положительный краткосрочный эффект использования трудовых ресурсов, в долгосрочной перспективе избыток управленческого и недостаток квалифицированного персонала приведет к снижению производственной и инновационной активности организации
<1, =1	↓	↓	↑	Исключительный случай, когда недостаток управляемости не ведет к снижению эффективности трудовых ресурсов. Однако такой сценарий возможен лишь в мгновенный промежуток времени, в долгосрочной перспективе избыток такая ситуация приведет к снижению производственной и инновационной активности организации
>1	↓	↑	↓	Неоправданно высокий уровень управляемости и рост квалификации производственного персонала снижают эффективность работы трудовых ресурсов: управленческий персонал должен быть реструктуризован, работа производственного персонала - рационализирована

Продолжение таблицы 3.4

1	2	3	4	5
=1	↓	↑	↓	Высокие затраты на управления при нормальном использовании управленческих ресурсов ведет к снижению эффективности всей организационной системы, включая избыток квалифицированного персонала на данном этапе.
<1	↓	↑	↓	Недостаток управляемости, ведущий к снижению эффективности всей организационной системы, в рамках которой следует увеличить управленческие ресурсы при планомерном снижении уровня квалификации исполнителей
<1, =1, >1	↑	↓	↓	При эффективном использовании затрат на управление, использование производственного персонала крайне неэффективно: снижение квалификации персонала при снижении зарплатоотдачи говорит о необходимости полного изменения структуры организации производства и построения в соответствии с ее требованиями системы управления.

Источник: составлено автором

Результаты исследования организационных процессов в АО «Синар» представлены в таблице 3.5.

Ввиду различия диапазона разрядов для представителей разных профессий на предприятии для оценки квалификации исполнителей следует составить вспомогательную аналитическую таблицу содержащую информацию о количестве и квалификации сотрудников каждой профессии производственного предприятия, представленную в приложении Е.

Таблица 3.5 – Оценка потенциала внедрения организационных инноваций АО «Синар»

Показатель	2017	2018	Прирост, +/-	Темп роста, %
1	2	3	4	5
Выручка от продаж, тыс.р.	1 097 551,0	849 551,0	-248 000,0	77,4%
Фонд оплаты труда, тыс.р.	219 519,0	231 631,0	12 112,0	105,5%

Продолжение таблицы 3.5

1	2	3	4	5
Среднесписочная численность производственного персонала, чел.	421	419	-2	99,5%
Затраты на управление, тыс.р.	123 978,0	114 182,0	-9 796,0	92,1%
Коэффициент квалификации исполнителей	0,817	0,819	0,002	100,3%
Показатель зарплатоотдачи	5,000	3,668	-1,332	73,4%
Коэффициент эффективности управления	8,853	7,440	-1,412	84,0%
Коэффициент управляемости	0,858	0,854	-0,004	99,5%

Источник: составлено автором

По данным таблицы 3.5 можно заметить, что незначительно вырос лишь показатель квалификации исполнителей, при этом коэффициент управляемости остался на прежнем уровне, явную тенденцию к уменьшению можно проследить по показателю зарплатоотдачи и коэффициенту эффективности управления. Это говорит о снижении эффективности организационной системы. И пути решения данной проблемы может быть две: снижение организационных затрат путем снижения квалификации исполнителей при прежнем производственном уровне; подготовка к реализации инноваций, способных повысить выручку от продаж, так как именно снижение выручки служит основным фактором снижения эффективности всей производственной и организационной системы.

Процесс разработки бизнес-плана инновационного проекта

Несмотря на различие моделей и методов планирования в организации, для достижения целей коммерциализации инновации следует использовать методы бизнес-планирования, так как «бизнес-планирование основано, преимущественно, на коммерческом аспекте, позволяет оценивать все аспекты будущих направлений хозяйственной деятельности, начиная с формирования новой бизнес-идеи и заканчивая определением эффективности от ее реализации, устанавливает конкретные средства и источники достижения поставленной цели, учитывает факторы внешнего и внутреннего воздействия и обеспечивает реализацию системного подхода к планированию» [20].

В настоящее время ввиду обширности применения инструментов бизнес-планирования на разных этапах хозяйственной деятельности, в различных сферах, существует множество определений бизнес-плана и бизнес-планирования как процесса. Как правило, к бизнес-плану подходят с двух сторон: производственной и инвестиционной. Связано это с тем, что бизнес-планирование в организации осуществляется для двух основных целей: для установки необходимых производственных, маркетинговых, организационных и иных важных показателей, которые предприятие должно достичь в течение определенного времени; а также для привлечения необходимых инвестиций извне.

В экономических словарях встречаются определения как с инвестиционной точки зрения, так и с производственной. Одним из наиболее полных и точных является определение, данное в тематическом справочнике Гукасыяна: «Бизнес-план – комплексный план развития фирмы, который является отчетным документом и главным обоснованием инвестиций. Цель составления – дать руководству компании полную картину положения фирмы и возможностей ее развития» [31, с. 153].

Учитывая данное определение бизнес-плана, можно выделить сущность бизнес-планирования. Бизнес-планирование – это процесс изучения ключевых показателей организации и определения перспектив ее развития с целью постановки актуальных целей компании и методов их достижения.

Бизнес-план инновационных проектов можно по своей цели приравнять к бизнес-плану инвестиционных проектов, так как он позволяет инвестору (в данном случае инвестором является руководство предприятия) оценить эффективность вложения денежных средств для реализации того или иного инновационного проекта и принять по ним необходимые решения. В то же время, использование бизнес-плана как пошаговой стратегии реализации инноваций невозможен ввиду сложного прогнозирования исключительных продуктов и процессов, а также труднопредсказуемого поведения потребителей инноваций. Таким образом, для инноваций, в большей степени, подходит определение бизнес-плана с инвестиционной точки зрения.

Ввиду разнородности инноваций в рамках подготовки и ведения инновационной деятельности, бизнес-план должен составляться обособленно для каждого инновационного проекта. При этом бизнес-план инновационной деятельности можно представить как совокупность бизнес-планов инновационных проектов.

Однако в рамках инновационной деятельности планирование реализации инновации является крайне сложным, поэтому бизнес-планирование инновационных проектов может являться очередным этапом отбора наиболее жизнеспособных инноваций. Также обоснование в бизнес-плане реализации инновации должно служить основанием для принятия решения о внедрении по итогам выполнения опытно-конструкторских работ и процесса апробации инновационного продукта.

В мировой практике не существует единой унифицированной формы бизнес-плана, однако можно выделить несколько характерных форм бизнес-планов:

- международная форма бизнес-плана (разработана организацией ЮНИДО);
- германский типовой бизнес-план;
- американский типовой бизнес-план;
- форма бизнес-плана, разработанная для применения на территории особых экономических зон [7].

На основе данных моделей бизнес-плана, можно сделать вывод, что наиболее полный бизнес-план должен содержать следующие разделы [26]:

- вводная часть;
- описание проекта;
- текущая деятельность организации;
- сбыт и маркетинг;
- логистика;
- производство;
- риски, эффективность;
- финансирование.

Данные разделы бизнес-плана раскрывают экономическую суть и содержание деятельности организации в той или иной области. Однако инновационные проекты являются уникальными, поэтому их бизнес-планирование требует специального подхода.

Так как бизнес-планирование инновационных проектов осуществляется исключительно в рамках организации, подробное описание самой организации, осуществляющей данный проект, не требуется. Если инновационный проект осуществляется в рамках структурного подразделения, описанию подлежит структурное подразделение, в котором осуществляется инновационный проект.

На основании представленных рекомендаций, бизнес-план инновационного проекта, по нашему мнению, ввиду специфики инновационной деятельности должен содержать 5 основных разделов, описывающих его особенности. В состав бизнес-плана инновационного проекта могут быть включены следующие разделы:

- 1) вводная часть;
- 2) описание проекта;
- 3) текущая деятельность и инновационный потенциал;
- 4) создание инновации;
- 5) финансовый план инновационного проекта.

Основные отличия в планировании инновационных проектов от планирования текущей деятельности связаны с тем, что бизнес-план инновационного проекта ограничен рамками инновации, реализуемой в организации. Поэтому содержание бизнес-плана инновационного проекта раскрывается в меньшем объеме. Так в отличие от бизнес-плана текущей деятельности, описание реализации инновационных проектов может быть упущено как отдельный раздел и представлено в финансовом плане инновационного проекта как экономические выгоды при продаже инновационной продукции или внедрении тех или иных инновационных процессов. Также риски инновационного проекта могут быть представлены в финансовом плане бизнес-плана инновационного проекта как возможные предпосылки недополучения коммерческого эффекта при реализации инновации.

Кроме того, в отличие от бизнес-плана текущей деятельности организации, при планировании инновационного проекта оценка производственных возможностей и затрат на создание инновацию имеет приоритет перед планированием сбыта ввиду того, что затраты на инновационный проект подлежат мониторингу, в то время как реализация инноваций, в частности, внешним потребителям, трудно-предсказуема ввиду их уникальности.

Вводная часть (резюме)

Данный раздел в кратком виде содержит основные сведения о реализации инновационного проекта, подробно представленные в следующих разделах бизнес-плана. В этом разделе должны быть представлены основные преимущества, которые обеспечит реализация инновационного проекта. Иными словами, вводная часть (резюме инновационного проекта) «представляет собой краткое изложение итога всего содержания плана, по форме – это введение в проблему, ее постановка в сжатом виде» [56, с. 50].

Описание проекта

В данном разделе следует представить описание инновации как созданного инновационного продукта:

- для продуктовых инноваций в главе может быть приведена характеристика и ассортимент продукции, подробное описание услуги, предоставляемой потребителям, и сопутствующих ей процессов;
- процессные инновации могут описывать структуру инновационного производственного процесса с поэтапным подробным изложением;
- описание инновационного проекта организационной инновации должна содержать не только новую организационную структуру либо новые методы организации работы, но и описание должностных обязанностей и управленческих функций персонала организации;
- при описании маркетинговых инноваций изложению подлежит инновационная продукция или услуга, новый рынок сбыта, на который нацелен инновационный проект, подробная информация о процессах и методах маркетинга.

Текущая деятельность и инновационный потенциал проекта

В рамках анализа текущей деятельности должно быть приведено обоснование выбора планируемого инновационного проекта и его преимущества по отношению к текущим продуктам и процессам. Данный раздел должен включать в себя обоснование эффекта от внедрения инновации с учетом инновационного потенциала в свете проблемы, на решение которой направлен инновационный проект. Таким образом, в данном разделе бизнес-плана помимо представления результатов проведения PESTEL-анализа и результатов анализа научно-технического уровня производства и организационной системы также следует оценить инновационный потенциал организации. «Инновационный потенциал представляет собой совокупность элементов, необходимых для решения конкретных производственных задач и отражающих готовность хозяйствующего субъекта к их решению» [74, с. 23].

Для инновационных проектов продуктовых и маркетинговых инноваций состав данного раздела идентичный: в нем должна быть представлена информация о продукции, которая на текущий момент реализуется потребителям и имеет определенный уровень финансовой эффективности. В качестве пояснительной информации в разделе следует представить следующие данные:

- состояние рынка сбыта текущей продукции (объем и цены реализуемой продукции, уровень и состав конкуренции, рыночные равновесные объем и цена продукции, анализ продукции конкурентов на рынке);
- для заимствованных инноваций – описание рынка, на котором реализуется продукция, принятая для заимствования;
- описание возможностей привлечения дополнительной выручки за счет продажи инновационной продукции.

Бизнес-план инновационного проекта процессных инноваций может включать в себя следующие данные:

- технологическая карта производства продукции;
- объем производимой продукции и величина спроса на рынке сбыта продукции;

- анализ индикаторов эффективности производства (рентабельность производственных затрат, продолжительность производственного цикла, объем производственных активов, их производительность, отдача и рентабельность);
- потенциальные показатели эффективности производства в результате реализации процессной инновации (уровень показателей обосновывается в бизнес-плане далее).

При планировании инновационных проектов организационных инноваций также следует определить текущее положение в организационной структуре посредством представления следующей информации:

- схема и описание организационной структуры;
- показатели движения персонала организации;
- оценка производительности труда;
- оценка рентабельности затрат трудовых ресурсов по функциональным подразделениям и типам затрат.

Создание инновации

Ввиду того, в процессе планирования продуктовых инноваций учитывается как объем производства, так и объем реализации инновационной продукции, план их производства и реализации целесообразно вести обособленно. Для процессных и организационных инноваций процессы создания и реализации могут планироваться в едином поле.

Наиболее подходящим описанием планирования инновационного проекта продуктовой инновации является приведенное в Приказе Минэкономразвития РФ «Об утверждении форм бизнес-планов, представляемых для заключения (изменения) соглашений о ведении промышленно-производственной (технико-внедренческой) деятельности, критериев отбора банков и иных кредитных организаций для подготовки заключения на бизнес-планы, критериев оценки бизнес-планов, проводимой экспертным советом по технико-внедренческим особым экономическим зонам» описание производственного плана. Здесь приводится «обоснование выбора производственного (научно-технологического) процесса и возможности... выпу-

стить необходимое количество продукции (работ, услуг) с определенными качественными характеристиками в заявленные сроки. Все данные этого раздела должны быть представлены в среднесрочной перспективе» [7].

Поэтому при описании процесса создания продуктовых инноваций следует формировать производственный план с учетом особенностей инновационной деятельности. Как правило, планирование производства текущей деятельности состоит из следующих этапов:

- анализ выполнения плана производства;
- анализ портфеля заказов;
- расчет производственной мощности предприятия;
- планирование объема выпускаемой продукции в натуральном выражении;
- планирование выпуска продукции в стоимостном выражении;
- оценка производственной программы;
- разработка мер по реализации программы [82].

При планировании производства инновационной продукции величину продаж в определенных рыночных условиях однозначно предсказать невозможно, поэтому при планировании производства инновационной продукции следует остановиться на следующих этапах планирования производства:

- расчет ресурсозатрат на производство единицы продукции в натуральном и стоимостном выражении;
- расчет потенциального объема выпуска инновационной продукции в натуральном и стоимостном выражении
- адаптация производственного плана в соответствии с возможностями реализации инновационной продукции.

При этом адаптировать производственный план с учетом особенностей реализации инновационной продукции следует при формировании финансового плана инновационного проекта, когда можно будет определить объем и цену реализации инновационной продукции.

При планировании производства инновационной продукции на первом этапе должна быть составлена подробная технологическая карта, описывающая наиболее подробно каждый этап производственного процесса.

Для дальнейшего планирования производства следует, в первую очередь, оценить затраты на производство единицы продукции. По нашему мнению, наиболее подходящим для этой цели инструментом является составленная на основе технологической карты матрица поэтапного использования ресурсов для производства единицы инновационной продукции.

При внедрении инновационных продуктов в сфере производства одежды на данный момент можно выделить 2 основных типа инновационного продукта: производство одежды нового для организации типа; использование нового вида тканей для производства текущей или новой продукции с улучшенными потребительскими свойствами. На основе деятельности АО «Синар» в качестве примера реализации инновационного проекта можно рассмотреть производство продукта с использованием нового вида ткани. Таким образом, можно рассмотреть возможность реализации инновационного проекта по пошиву футболки из продуктов переработки материала ПЭТ. Для производства данной продукции необходимо рассчитать, в первую очередь, прямые ресурсозатраты на производство единицы продукции.

Важно отметить, что затраты на производство новой продукции из продуктов переработки может отличаться полным производственным циклом, начинающимся с процесса переработки сырья, либо же конечным, когда происходит обработка уже готового продукта вторичной переработки для целей выпуска конечного продукта. В этом случае необходимо оценить затраты на приобретение и использование оборудования для производства продукта переработки и затраты на приобретение материала, служащего для конечной обработки и получения готовой продукции.

Так как процесс переработки материалов требует под собой фактически создание нового цеха по переработке пластиковых отходов, что помимо увеличения затрат также требует овладение по сути нового вида деятельности с привлечением

квалифицированного персонала, наиболее целесообразным на данном этапе деятельности предприятия является закупка материала. В дальнейшем в результате оценки реализации данного инновационного продукта целесообразно оценить возможность внедрения на предприятии цеха переработки сырья для получения материалов с нужными характеристиками. На основе представленных выводов в работе сформирована таблица 3.6 с указанием затрат на производство нового вида продукции с учетом приобретения готового материала переработки, необходимого для производства продукции с определенными характеристиками.

Таблица 3.6 – Матрица прямых ресурсозатрат при производстве единицы инновационного продукта

Этапы производственного цикла инновационного продукта	Материальные ресурсы		Внеоборотные активы, участвующие в производственном процессе, мин		Трудовые затраты, мин			Продолжительность цикла, мин
	Ткань гРЕТ, кв. м	Нити гРЕТ, м.	Станок для раскроя	Швейный станок	Раскройщик	Швея	Вышивальщица	
Раскрой ткани	2		2		2			2
Сборка деталей готового продукта		1		5		3		3
Вышивка элементов декора	0,3	0,5					5	5
Итого, мин								10

Источник: составлено автором

Таким образом, при заполнении матрицы, указанной в таблице 3.7, можно определить временные и материальные затраты в натуральном выражении на единицу продукции. В случае, если в единицу времени или в течение одного рабочего цикла производственного оборудования выпускается несколько единиц изделия, составляющих партию инновационной продукции, можно определить затраты на выпуск партии продукции с учетом увеличения затрат материальных ресурсов пропорционально объему продукции в партии.

Помимо определения затрат на производство инновационной продукции, данная матрица позволяет определить максимальный объем выпущенной продукции за период реализации инновационного проекта на основе имеющихся в организации ресурсов на основе формулы (3.15).

$$Q_{\text{проект}} = \frac{T_{\text{проект}}}{T_{\text{партия}}} * Q_{\text{партия}} * PA \quad (3.15)$$

где $Q_{\text{проект}}$ – объем выпущенной инновационной продукции за период реализации инновационного проекта;

$T_{\text{проект}}$ – продолжительность инновационного проекта;

$T_{\text{партия}}$ – продолжительность производства партии инновационной продукции;

$Q_{\text{партия}}$ – объем продукции в производственной партии;

PA (production assets) – количество производственных активов, способствующих параллельному производству партии продукции.

В рамках АО «Синар» представленный проект производства инновационной продукции продолжительностью 1 год при учете одновременного производства четырех единиц продукции за время одного производственного цикла и одновременно двух запущенных производственных циклов, на основе формулы (3.15) можно рассчитать объем выпущенной инновационной продукции за весь период реализации инновационного проекта: $(1979/0,2 * 4 * 2)$ 94 992 шт.

Аналогично данной матрице можно рассчитать затраты на единицу продукции в стоимостном выражении, распределив косвенные расходы пропорционально соответствующим видам прямых затрат по этапам производства. Такая матрица представлена в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Матрица затрат при производстве единицы инновационного продукта

Этапы производственного цикла инновационного продукта	Затраты материальных ресурсов, руб.		Амортизация активов, участвующих в производственном процессе, руб.		Оплата труда производственных рабочих, руб.			Постоянные цеховые расходы
	Ткань гРЕТ, кв. м	Нити гРЕТ, м.	Станок для раскроя	Швейный станок	Раскройщик	Швея	Вышивальщица	
Раскрой ткани	200,00		1,74		5,31			0,29
Сборка деталей готового продукта		10,00		4,34		8,44		0,43
Вышивка элементов декора	30,00	2,50					11,98	0,72
Итого, руб.								275,75

Источник: составлено автором

Таким образом, при производстве единицы инновационной продукции, являющейся продуктом, изготовленным из материала вторичной переработки гРЕТ составляет 275,75 руб.

При планировании инновационных проектов процессных инноваций, на наш взгляд, наиболее целесообразно также использовать предложенную в таблице 3.7 матрицу поэтапного использования ресурсов в производственном процессе.

После поэтапного описания предложенных технологических процессов в рамках производства продукции, необходимо определить их преимущества по сравнению с существующей технологической картой. Для этой цели рекомендуется использовать сравнительные таблицы с оценкой ресурсозатрат при текущих производственных процессах, а также матрицу, в которой представлены затраты после модернизации структуры производственного процесса или используемые ресурсы.

Целесообразностью инновационного проекта процессной инновации является снижение продолжительности цикла производственного процесса и/или снижение финансовых затрат в результате внедрения инновационного процесса при неизменных или улучшенных качественных характеристиках конечного продукта.

Финансовый план.

Данный раздел является наиболее сложным для планирования инноваций, реализуемых на сторону, так как поведение потребителей по отношению к новым, исключительным продуктам является довольно сложным для планирования. Тем не менее, проведение анализа внешней среды в рамках PESTEL-анализа и выбор направления исследования для продуктовых и маркетинговых инноваций позволяет уже на первом этапе оценить потенциал рынка и возможности реализации инновации.

По нашему мнению, ввиду специфики инновационной деятельности, наиболее подходящей методикой осуществления планирования инновационных проектов является предложенная Р.Г. Макграта и Я. Макмилланом методика планирования по принципу раскрытия [39]. Данная методика предполагает обратный порядок планирования показателей для достижения нужного финансового результата. Ключевым показателем при применении данной методики является финансовый результат: планирование по принципу раскрытия предполагает первоначальную установку целевого показателя финансового результата, который может быть достигнут при осуществлении текущей деятельности.

На наш взгляд, предложенная методика является наиболее подходящей для планирования инновационных проектов, так как она позволяет оценить вероятность достижения необходимого финансового результата с учетом определенного уровня затрат. В частности, данная модель планирования идеально подходит для планирования продуктовых инноваций, так как в случае применения планирования по принципу раскрытия можно определить минимальную цену и объем продаж для инновационной продукции, потребительский спрос и ценовой диапазон которой изначально определить достаточно трудно. Данную особенность отметили и авторы методики планирования, указав, что главным недостатком традиционного планирования является то, что оно «исходит из предпосылки, что менеджеры могут экстраполировать будущие результаты, основываясь на хорошо известной и предсказуемой платформе предыдущего опыта. Люди ожидают, что предсказания по-

строены на твердых знаниях, а не на предположениях» [39]. Планирование по принципу раскрытия позволяет определить выручку, которая сможет покрыть расходы на производство инновационной продукции с учетом возможных негативных факторов при продаже продукции. Однако методика нуждается в адаптации для инновационных проектов различных типов инноваций.

В первую очередь, необходимо заметить, что финансовый план инновационного проекта должен быть сопоставлен с фактическими финансовыми результатами при продаже текущей продукции, что будет служить коммерческим обоснованием целесообразности инновационного проекта. При этом временной период должен быть релевантным для сравниваемых показателей. Поэтому при определении финансового результата должен быть взят единый по длительности отчетный период (как правило, год), однако для определения полной эффективности инновационного проекта также на его затраты могут быть отнесены затраты на исследование и разработки. Для этого необходимо использовать временной период полной реализации инноваций.

При этом финансовый план реализации инноваций сам состоит из трех частей:

- 1) установка ключевых финансовых показателей реализации инновации;
- 2) разработка поэтапного плана реализации инновации;
- 3) финансовое обеспечение реализации инновации.

Установка ключевых финансовых показателей реализации инновации

В зависимости от типа реализуемой инновации ключевые показатели ее реализации могут существенно различаться, поэтому для продуктовых, процессных, организационных и маркетинговых инноваций такой процесс будет рассмотрен нами обособленно.

Для продуктовых инноваций финансовое планирование, по нашему мнению, должно состоять из следующих последовательных этапов:

1. Определение абсолютного финансового результата в результате реализации инновационного проекта при продаже инновационной продукции за отчетный период и порога рентабельности инновационного проекта.

В рамках данного этапа необходимо сопоставить цель внедрения продуктовой инновации и установить финансовый результат, который должен быть достигнут в результате внедрения инновации. Так в целях дополнительного коммерческого эффекта от реализации инновации уровень прибыльности проекта должен быть выше результата текущей деятельности: для этого фактическую прибыль от продаж следует умножить на коэффициент увеличения прибыли от реализации продукции. При этом не стоит забывать о снижении реальной прибыльности проекта с течением времени реализации, поэтому рассчитать прибыль при реализации инновационной продукции следует с учетом коэффициента дисконтирования (3.16).

$$Pr' = (k + r) * Pr \quad (3.16)$$

где Pr' – финансовый результат от продажи инновационной продукции;

k – коэффициент роста финансового результата от продажи инновационной продукции;

r – ставка рефинансирования;

Pr – финансовый результат от продажи текущей продукции.

При внедрении инноваций, замещающих только один тип ассортиментной продукции, прибыль от реализации новшества должна рассчитываться на базе того вида продукции, который замещается инновационной. При рассмотрении внедрения АО «Синар» продукция из гРЕТ заменяет изделия из хлопка. При планируемом росте прибыли от реализации данного товара в 10% прибыль от реализации инновационного проекта за год составит $(1,1 * 429,1)$ 472 тыс.р. Однако при этом необходимо учитывать норму дисконтирования, которая при ключевой ставке на 2019г., согласно ЦБ РФ, составляет 7,5%. Таким образом, реальная прибыль от продаж инновационного продукта составит $(472 * \frac{1}{1+0,075})$ 439,1 тыс.р. Поэтому при расчете темпа роста реальной прибыли при реализации инновационного проекта необходимо брать во внимание норму дисконтирования. По этой причине коэффициент

роста финансового результата от продаж должен быть увеличен на процентную ставку, утвержденную ЦБ. В рамках АО «Синар» рост прибыли от реализации инновационного проекта должен составлять 17,5%.

Также определяется минимальный уровень рентабельности, который должен быть достигнут в результате внедрения инновации. Как правило, при максимизации прибыли формируемый показатель финансового результата при реализации инновационного проекта за период жизненного цикла инновации должен быть выше, чем ожидаемый финансовый результат без внедрения инновации. В стратегических целях при получении дополнительной доли рынка планируемый уровень прибыли может быть снижен в угоду дополнительного роста доли рынка.

2. Определение общих издержек при производстве инновационной продукции.

В состав издержек на производство инновационной продукции также должны быть включены затраты на исследования и разработки инновационной продукции, так как их необходимо учесть при расчете финансового результата от реализации инновационного проекта для сравнения с финансовым результатом от текущей деятельности. За счет того, что затраты на исследования и разработки являются единовременными, при увеличении объема произведенной продукции средние затраты на единицу продукции снижаются. Таким образом, на момент реализации инновации сумма издержек определяется по формуле (3.17):

$$TC' = FC' + AVC' * Q' + RC' \quad (3.17)$$

где TC' – общие затраты производства инновационной продукции;

FC' – постоянные затраты при производстве инновационной продукции;

AVC' – средние переменные затраты на производство единицы инновационной продукции;

Q' – количество произведенной инновационной продукции;

RC' – затраты на исследования и разработки инновационной продукции.

Величина средних переменных издержек исчисляется в матрице затрат, представленной в предыдущем разделе бизнес-плана в таблице 3.8.

Таким образом, зависимость общих издержек количества произведенных товаров представляется в виде графика с указанием по оси абсцисс количества произведенной продукции, по оси ординат – уровня затрат на производство инновационной продукции.

Для АО «Синар» величину общих издержек за месяц в зависимости от объема выпущенной продукции можно представить на рисунке 3.1

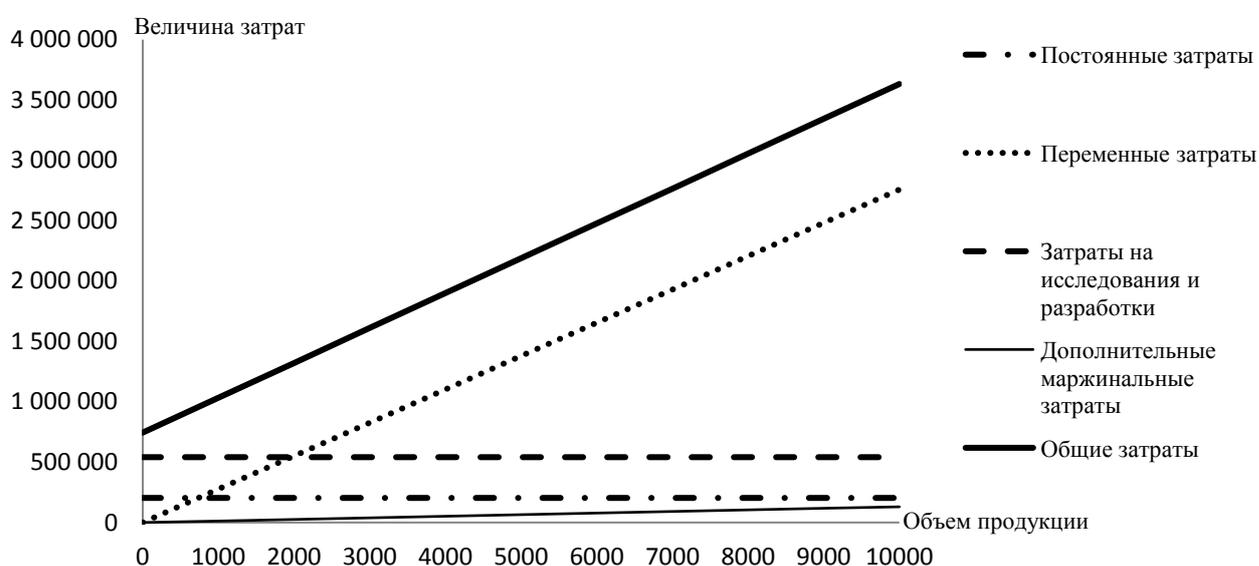


Рисунок 3.1 – Величина затрат на производство инновационной продукции АО «Синар»

Источник: составлено автором

Аналогично общим затратам на производство можно определить уровень средних затрат на производство определенного количества инновационной продукции. В рамках производства инновационной продукции АО «Синар» данное сопоставление, представленное на рисунке 3.2 в дальнейшем послужит основой для определения оптимальной цены инновационной продукции.

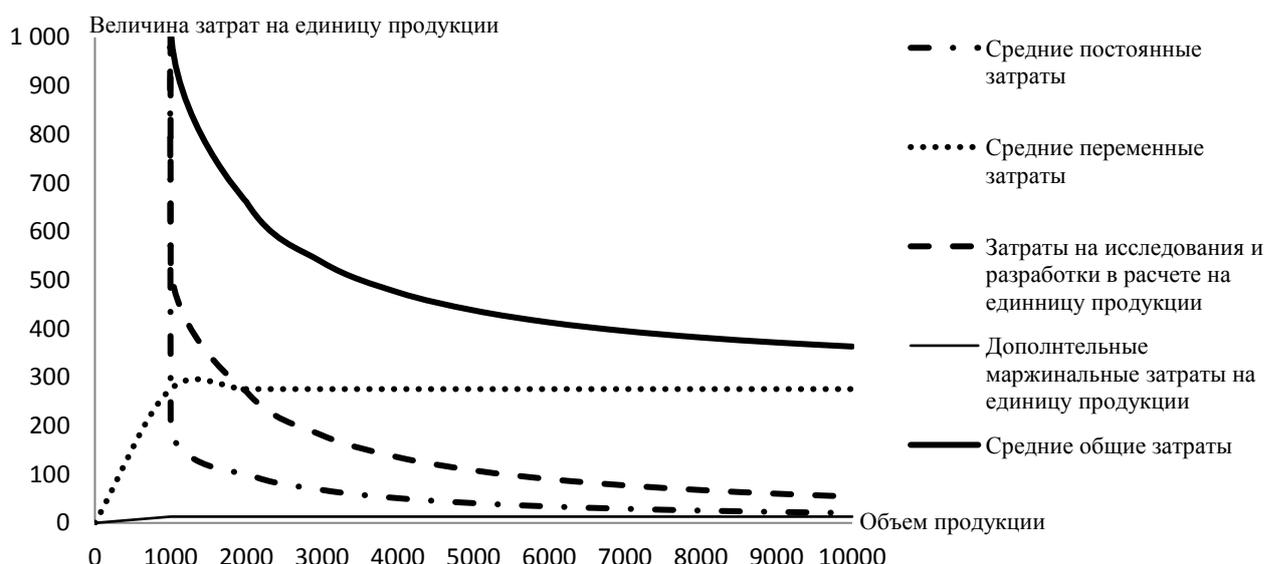


Рисунок 3.2 – Объем средних затрат на производство инновационной продукции АО «Синар»

Источник: составлено автором

3. Определение цены, способствующей достижению поставленной цели реализации инновационного проекта.

Способ определения цены на инновационную продукцию зависит от двух факторов:

- тип инновации по назначению и влиянию на научно-технический прогресс (методы ценообразования, применяемые в рамках продуктовых инноваций, отличаются для базисных, улучшающих и дополняющих инноваций);

- степень уникальности инновационного продукта (для абсолютно новых продуктов, не имеющих аналогов или товаров с похожими характеристиками принципы ценообразования отличаются).

В зависимости от влияния фактора для ценообразования инновационной продукции можно использовать наиболее соответствующий метод, основанный на одном из трех подходов:

- 1) затратный подход: ключевым показателем при определении цены на основе затратного подхода являются объем затрат на изготовление инновационной продукции;

2) доходный подход: основным показателем для определения цены является получаемый доход при продаже инновационного продукта;

3) сравнительный подход: предпосылкой определения цены на инновационный продукт является цена на продукцию со схожими характеристиками или цена заимствованного инновационного продукта, реализуемого на другом рынке [22].

В случае реализации уникальной инновационной продукции, являющейся результатом реализации базисной инновации, не имеющей аналогов с похожими характеристиками, спрос на уникальную продукцию в данный момент не существует. И организации необходимо формировать его самостоятельно. В этом случае наиболее подходящим является комбинированный подход к определению цены инновационной продукции, основанный на определении затрат на производство и планируемой выручки от ее продажи.

В случае применения комбинированного подхода за счет определения стоимости затрат на единицу инновационной продукции формируется минимальная цена на инновационный продукт, ниже которого проект будет убыточным. В то же время, данный проект должен быть более прибыльным, чем текущий. Поэтому первоочередной задачей является определение цены на инновационный продукт при максимальном объеме выпущенной продукции, которая позволит достичь текущего уровня прибыли.

Таким образом, финансовый результат инновационного проекта продуктовых инноваций должен соответствовать неравенству, указанному в формуле (3.18).

$$Q' * P' - (Q' * AVC' + FC' + RC') \geq Pr' \quad (3.18)$$

где Q' – объем выпущенной инновационной продукции за период реализации инновационного проекта;

P' – цена инновационного продукта;

AVC' – средние переменные затраты на производство единицы инновационной продукции;

FC' – постоянные расходы на выпуск инновационной продукции;

Pr' – финансовый результат от продажи инновационной продукции;

RC' – затраты на исследования и разработки, относящиеся к затратам определенной инновационной продукции.

Таким образом, при известных показателях постоянных и средних переменных затрат можно, рассчитанных в предыдущем разделе бизнес-плана, можно определить минимальную цену инновационного продукта по формуле (3.19).

$$P' = \frac{Pr' + (Q' * AVC' + FC' + RC')}{Q'} \quad (3.19)$$

При этом уровень цены зависит от цели инновационного проекта. В зависимости от конкретной цели инновационного проекта можно варьировать уровень цены на инновационный продукт.

В качестве примера АО «Синар» можно рассмотреть специфику внедрения и реализации инновационного проекта базисной инновации, при котором предполагается дополнительное увеличение прибыли от реализации базисной инновационной продукции на 17,5%, данный уровень должен быть учтен при расчете минимальной цены. В таком случае показатель прибыли от текущей деятельности должен быть увеличен на 17,5%, чтобы получить цену, способствующую увеличению прибыли от продаж инновационной продукции на указанном уровне. В этом случае представленная формула (3.19) служит функцией зависимости цены реализации от объема выпуска продукции.

Для достижения определенного результата необходимо установить цену в зависимости от объема производимой продукции. В рассматриваемом случае с АО «Синар» (при условии, что рассматриваемый инновационный проект предполагает внедрение базисной инновации) необходимо отталкиваться от производственной мощности организации, так как прогнозировать спрос на уникальную продукцию до реализации довольно проблематично. Тем не менее, можно оценить наименьшую величину спроса, которая может быть предсказана в конкретных рыночных

условиях, а реализация дополнительного объема продукции потребует дополнительных коммерческих расходов. На рисунке 3.3 в точке С представлена минимальная величина спроса на инновационную продукцию АО «Синар», в точке В – максимальная производственная мощность. В случае с базисной инновационной продукцией уровень цены следует установить на уровне, представленном в точке С, для обеспечения финансового результата не ниже установленного уровня при отсутствии дополнительных коммерческих затрат.

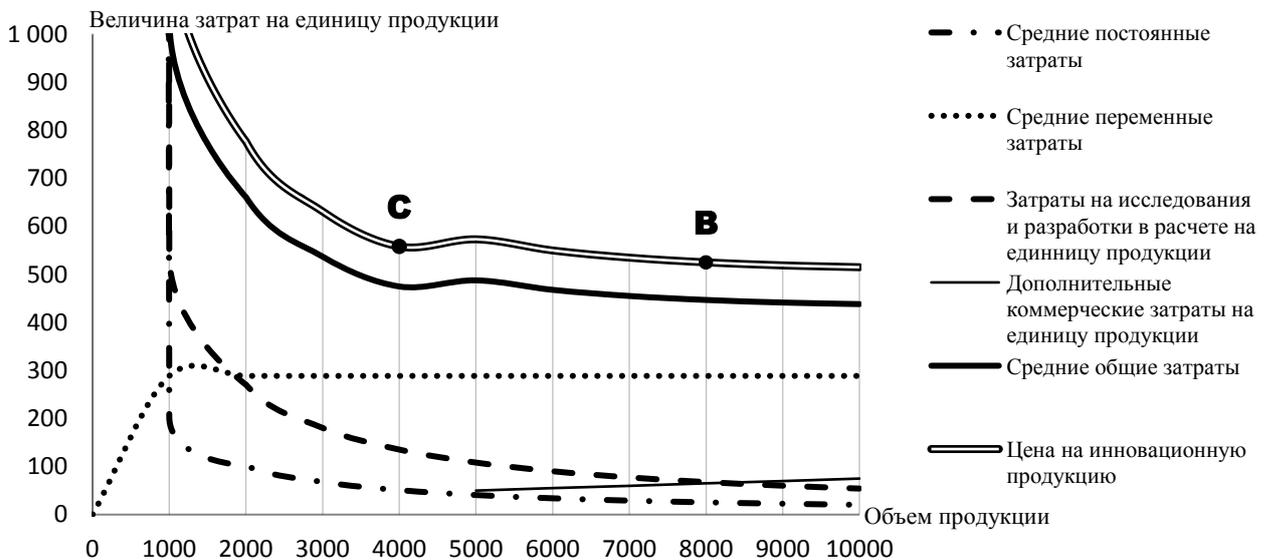


Рисунок 3.3 Сопоставление затрат и цены на инновационную продукцию базисной инновации

Источник: составлено автором

Представленный выше способ является наиболее подходящим для инновационных продуктов, не имеющих на данный момент аналогов или заменителей не только на локальных, но и на мировых рынках. В противном случае стоимость инновационного продукта определяется на основе сопоставления с ценами заменителей аналогов или других продуктов, имеющих одну или несколько схожих характеристик. Поэтому для улучшающих инноваций предпочтительным является сравнительный подход при определении цены на инновационный продукт

Хотя представленная на рисунке 3.3 методика определения цены на инновационный продукт уместна и для улучшающих инноваций, так как она позволяет

определить минимальную цену, способствующую достижению нужного финансового результата, цену на инновационный продукт следует определять, опираясь на улучшения определенных характеристик и параметров инновационного продукта относительно базисного продукта. Таким образом, затратный подход ценообразования инновационного продукта имеет место при определении минимально допустимой цены реализации продукции.

При использовании сравнительного подхода к ценообразованию улучшающих и дополняющих инноваций выбор конкретного метода определения цены на продукт зависит от степени их заимствования и использования на других рынках. Среди сравнительных методов расчета цены на инновационный продукт можно выделить две группы методов: экономические (метод удельных показателей, агрегатный метод, метод регрессионного анализа, балловый метод), в основе которых лежат математические решения, и рыночные методы, основанные на идентификации цен аналогичных или схожих товаров [28].

Так для заимствованных инноваций наиболее предпочтительным является рыночный метод. Рыночный метод основан на применении сопоставимых рыночных цен на рынке. Для определения собственной цены на товар необходимо учитывать специфику рынка, на котором будет реализован инновационный продукт. Поэтому нами предлагается методика определения цены заимствованной инновационной продукции, которая является аналогом продукта, реализуемого на другом рынке, в других условиях.

Для определения потенциала реализации инновационной продукции, которая заимствована и уже в определенном объеме реализуется в других условиях, необходимо определить особенности рынка и спроса на данную продукцию. Продуктовые инновации следует заимствовать, если предложение аналогичной продукции или продукции с похожими характеристиками ограничено одной организацией, так как в противном случае инновационный продукт способен в ближайшее время потерять свои уникальные свойства.

В таком случае для расчета цены реализации в новых условиях необходимо исследовать рынок реализации продукции, которая была взята за основу реализации инновации. В данном случае для расчета цены необходимо оценить следующие показатели на рынке реализуемой продукции за определенный период:

- количество потенциальных покупателей продукции (количество человек определенного пола, возраста, иных характеристик, являющихся целевой аудиторией продажи продукции);
- количество проданной продукции;
- средний уровень дохода потенциальных покупателей продукции;
- цена на продаваемую продукцию.

Данные значения позволят на первоначальной стадии определить не только цену инновационной продукции, но и объем продажи продукции, которая реализуется в других условиях. Для этого можно воспользоваться формулой (3.20) определения доли среднего дохода, затрачиваемого на покупку инновационной продукции.

$$\% \frac{PrC}{I} = \frac{P * \frac{Q_{product}}{Q_{buyer}}}{\bar{I}} \quad (3.20)$$

где $\% \frac{PrC}{I}$ – доля среднего дохода, затрачиваемого на покупку инновационного продукта;

P – цена единицы продукции;

$Q_{product}$ – количество проданной продукции;

Q_{buyer} – количество потенциальных покупателей продукции;

\bar{I} – средний уровень дохода потенциальных покупателей продукции.

На основе полученных показателей можно установить цену инновационной продукции, зная показатель среднего уровня дохода потенциальных покупателей продукции и приняв отношение количества проданной продукции к количеству потенциальных покупателей продукции как постоянную величину. Таким образом,

определение цены на инновационную продукцию можно определить по формуле (3.21).

$$P' = \frac{P * \frac{Q_{product} * \bar{I}'}{Q_{buyer}}}{\frac{Q'_{product} * \bar{I}}{Q'_{buyer}}} = P * \frac{\bar{I}'}{\bar{I}} \quad (3.21)$$

где P' – цена единицы инновационной продукции;

$Q'_{product}$ – количество проданной инновационной продукции;

Q'_{buyer} – количество потенциальных покупателей инновационной продукции;

\bar{I}' – средний уровень дохода потенциальных покупателей инновационной продукции.

Рассчитанная цена инновационной продукции не должна быть меньше средних общих затрат на производство инновационной продукции. Точка стоимости проданной продукции не должна быть ниже кривой средних общих затрат, представленной на рисунке 3.2. Однако для этого необходимо рассчитать потенциальный объем проданной продукции, исходя из предпосылок продажи аналогичной продукции, представленной в формуле (3.21). Таким образом, объем продаваемой продукции определяется по формуле (3.22).

$$Q'_{Product} = Q_{product} * \frac{Q'_{buyer}}{Q_{buyer}} \quad (3.22)$$

В случае, если стоимость проданной инновационной продукции на основе расчетов меньше средних общих затрат на производство продукции, то проект коммерчески неэффективен. В данном случае проект либо следует отклонить, либо установить более высокую цену для достижения определенного финансового результата, однако это может привести к снижению спроса и уменьшению объема продаж инновационной продукции.

Для улучшающих инновационных продуктов предпочтительными являются экономические методы формирования цены на инновационный продукт. Главной особенностью данного метода ценообразования является то, что при его использовании ключевой процедурой является исследование качественных характеристик инновационного продукта, которые нельзя измерить количественно. Поэтому определение цены на продукт улучшающих инноваций – процесс в достаточной степени субъективный и зависит от экспертной оценки определенных параметров инновационного продукта.

Похожих методов ценообразования предложено большое количество, однако, на наш взгляд, наиболее подходящей является методика, предложенная Н.В. Шалановым, основанная на оценке потенциала базового и инновационного продукта. По мнению автора, «потенциал продукта есть интегральная оценка, рассчитанная по совокупности описывающих его показателей» [81, с. 109]. Данная методика основана на оценке качественных улучшений определенных характеристик инновационного продукта по отношению к базовому продукту (под базовым продуктом следует понимать текущую реализуемую на рынке продукцию, направленную на удовлетворение аналогичных или схожих потребностей, которую организация планирует замещать инновационной продукцией). По разработанной методике определение цены инновационного продукта состоит из четырех этапов:

- 1) разработка методики, в которую включается определение параметров, необходимых для оценки потенциала продукции, а также разработка алгоритма формирования цены продукта;

- 2) определение значений параметров: на данном этапе сформированной экспертной группой производится оценка параметров базового инновационного продукта;

- 3) оценка потенциалов продуктов: на основе показателей и значимости параметров определяется потенциал базового и инновационного продукта;

- 4) формирование цены на инновационный продукт: за счет расчета коэффициента кратности потенциалов базового и инновационного продуктов на основе средней цены базового продукта определяется цена инновационного продукта [81].

Таким образом, алгоритм расчетов при определении цены на инновационный продукт представлен ниже:

1. Оценка ключевых параметров группой экспертов как базисного, так и инновационного продукта при установлении эталонной оценки параметра, равной 100. Иными словами, оценкой экспертами параметров продукции является степень возможного достижения идеального показателя соответствующего параметра. Для проведения оценки качественных параметров инновационной продукции составляются специальные таблицы. Проведенная экспертным путем оценка степени достижения эталонного параметра продукции впоследствии позволит определить интегральную оценку потенциала инновационной продукции. Таблица с экспертной оценкой параметров инновационной продукции АО «Синар» представлена в приложении Ж.

2. Определение интегральной оценки потенциала базового и инновационного продукта. На основе оценки параметров базового и инновационного продукта определяется комплексная интегральная оценка потенциала инновационного продукта. Данная оценка служит основой для расчета коэффициента, который в дальнейшем будет использован для определения новой цены на инновационный продукт. Для определения интегральной оценки потенциала составляется таблица, в которой уже приведены показатели степени достижения эталонного значения параметров инновационного и базового продукта. В таблице 3.8 представлен расчет интегральной оценки потенциала инновационной и базовой продукции АО «Синар».

Таблица 3.8 – Определение интегральной оценки потенциала инновационного продукта

Параметр продукции	Степень достижения эталонного значения параметра инновационного продукта	Степень достижения параметром эталонного значения параметра базового продукта	Улучшение характеристики инновационного продукта
1	2	3	4
Вес	0,827	0,600	1,38
Плотность	0,583	0,707	0,83

Продолжение таблицы 3.8

1	2	3	4
Гигроскопичность	0,767	0,547	1,40
Воздухопроницаемость	0,690	0,857	0,81
Формоустойчивость	0,863	0,607	1,42
Гипоаллергенность	0,687	0,713	0,96
Износостойкость	0,860	0,660	1,30
Экологичность	0,730	0,840	0,87
Итого (Σ)	6,007	5,530	8,97
Интегральная оценка потенциала продукта (C)	0,751	0,691	1,121

Источник: составлено автором

3. Определение цены инновационного на основе интегральной оценки базового и инновационного продукта. В первую очередь, определяется коэффициент изменения цены инновационного продукта отношением интегральной оценки потенциала инновационного продукта к интегральной оценке базового продукта. Умножение средней цены базового продукта на рассчитанный коэффициент является новой расчетной ценой инновационного продукта. Таким образом, цена инновационного продукта определяется по формуле (3.22).

$$P' = P_0 * \frac{C'}{C_0} \quad (3.22)$$

где P' – цена единицы инновационной продукции;

P_0 – средняя цена единицы базовой продукции;

C' – интегральная оценка потенциала инновационной продукции;

C_0 – интегральная оценка потенциала базовой продукции [81].

При установленной средней цене реализации базового продукта в 400 руб. цена инновационного продукта должна быть на уровне $(400 * \frac{0,751}{0,691})$ 434,5 руб., либо в пределах 10% от рассчитанной суммы. При этом расчетная цена инновационного

продукта не должна быть ниже уровня средних общих затрат на производство инновационной продукции. То есть при определении объема продаж точка выручки от продаж, наложенная на график, представленный на рисунке 3.2, не должна быть ниже кривой средних общих затрат. В этом случае инновационный проект можно признать коммерчески неэффективным, и его следует либо отклонить, либо установить более высокую цену для достижения определенного финансового результата. Однако более высокая цена инновационной продукции может привести к снижению спроса и уменьшению объема продаж инновационной продукции ввиду несоответствия цены продукции ее качественным характеристикам.

Стоит заметить, что расчетная цена инновационной продукции не является конечной и может быть скорректирована в течение реализации продукции для достижения определенного финансового результата. Такая возможность будет рассмотрена в работе далее, при исследовании отбора наиболее эффективного инновационного проекта.

Суть маркетинговых инноваций также заключается в получении выгоды в результате продажи товаров, работ или услуг. Поэтому методы финансового планирования реализации маркетинговых инноваций могут быть схожи или идентичны с методами, применяемыми при реализации продуктовых инноваций. Однако они зависят от применяемого метода маркетинга. Поэтому расчет финансового результата также зависит от конкретного метода маркетинга.

В случае применения маркетинговых методов, связанных с модификациями методов предоставления продукции потребителям, наиболее предпочтительными являются затратные методы ценообразования, так как они позволяют учесть в стоимости продукции дополнительные затраты на реализацию продукции. В этом случае определение цены продукции производится на основе формулы (3.19), а определение объема проданной при этом продукции можно определить на основе графика, представленного на рисунке 3.2.

В случае расширения рынка сбыта продукции рекомендуется использовать рыночный метод ценообразования, представленный в работе ранее. Данный метод в наибольшей степени соответствует цели реализации инновации, заключающейся

в получении доли рынка. Для определения цены на новом рынке следует использовать формулу (3.21), взяв за основу информацию о среднем доходе и количестве потенциальных покупателей нового рынка.

При модификациях, касающихся маркетинговых изменений продукции, наиболее целесообразно использовать методику комплексной интегральной оценки продукции, для которой применен определенный маркетинговый метод, связанный с реализацией продукции. В этом случае необходимо использовать методы, представленные в таблицах 3.9, 3.10 для определения цены продукции, однако экспертная оценка в этом случае должна касаться методов продвижения и реализации продукции, и на основе этих совершенствований необходимо сформировать новую продажную цену продукции.

Для процессных и организационных инноваций финансовый план реализации отличается, так как такие инновации направлены на совершенствование и увеличение эффективности внутренних процессов. Поэтому такие инновации могут быть коммерчески эффективны в следующих случаях:

- уменьшение операционных затрат при неизменном производственном уровне;
- более высокий темп роста удельного объема выпуска и продаж в сравнении с динамикой изменения операционных затрат.

Поэтому для процессных инноваций индикаторами коммерческой эффективности инноваций служат улучшенный показатель рентабельности производственных затрат и фондоотдача. Об эффективности организационных инноваций говорит коэффициент рентабельности управленческих затрат и зарплатоотдачи.

Поэтому при финансовом планировании процессных инноваций первоочередной задачей является установление конечного показателя рентабельности продаж и определение вектора внедрения процессной инновации: увеличение производительности производственных ресурсов и наращивание объемов производства либо совершенствование текущих производственных процессов, ведущих к снижению затрат на производство.

В случае увеличения производственной мощности увеличение коммерческой эффективности через коэффициент рентабельности производственных расходов прослеживается неявно, что представлено формулой рентабельности производственных затрат (3.23).

$$RoPrC = \frac{P*Q - APrC*Q}{APrC*Q}, \quad (3.23)$$

где $RoPrC$ (return on production costs) – рентабельность производственных затрат;
 $APrC$ (average production costs) – средние производственные затраты.

И в случае увеличения производства продукции при увеличении затрат на производство единицы продукции, рентабельность может снижаться. Однако за счет увеличения масштаба производства наблюдается увеличение абсолютного финансового результата при применении нового производственного процесса. Это можно определить, исходя из формулы определения финансового результата при продаже продукции (3.24).

$$Pr = P * Q - APrC * Q, \quad (3.24)$$

Очевидно, что при неизменных средних затратах на производство коэффициент роста прибыли равен коэффициенту роста объема выпущенной продукции при прочих неизменных условиях, что можно заметить по формуле (3.25).

$$P * aQ - APrC * aQ = aQ * (P - APrC) = aPr, \quad (3.25)$$

где a – коэффициент роста объема продаж.

Средние производственные затраты при этом могут увеличиваться, но для роста финансового результата средние производственные затраты должны удовлетворять условию, представленному в формуле (3.26).

$$APrC' < APrC \frac{1}{a}, \quad (3.26)$$

где $APrC'$ – средние производственные затраты после внедрения процессной инновации.

Поэтому при планировании процессных инноваций важная роль должна быть уделена, во-первых, постановке вектора внедрения инноваций, а во-вторых, конечным результатам этого внедрения. Так как направление процессных инноваций напрямую влияет на планируемый финансовый результат, при разных способах улучшения производительности, рассматриваемые показатели должны отличаться:

- при внедрении инноваций, направленных на снижение производственных затрат, ключевым показателем эффективности инновации является показатель рентабельности производственных затрат;

- при внедрении инновации в целях наращивания производственной мощности упор должен быть сделан на конечный финансовый результат в абсолютном выражении.

Для АО «Синар» при первом варианте инновации могут касаться применения нового сырья, нового оборудования с более эффективным использованием ресурсов, оборудования, способствующего автоматизации производственного процесса и снижению затрат на оплату труда. Ко второму типу может относиться использование новых швейных и раскройных станков, производственной цепочки при пошиве одежды, способствующих увеличению производительности предприятия. В этом случае при росте объема продаж в результате внедрения процессной инновации на 12% для признания инновации эффективной средние производственные затраты на единицу продукции должны снизиться на $(\frac{1}{1,12})$ 10,7%.

На основе методики планирования по принципу раскрытия первоочередной задачей при финансовом планировании организационных инноваций является установление показателей зарплатоотдачи, а также коэффициентов эффективности управления и рентабельности управленческих затрат как составных частей показателя зарплатоотдачи.

Таким образом, при финансовом планировании организационных инноваций основным показателем, который необходимо достичь при внедрении инновации является показатель зарплатоотдачи, представленный по формуле (3.11). Увеличение показателя зарплатоотдачи на коэффициент a свидетельствует о повышении производительности труда, что и является основной целью реализации организационных инноваций.

В дальнейшем эти показатели должны стать основой для формирования плана реализации инновации и ее финансового обеспечения. В то же время, при оценке финансового потенциала инновации рассчитывать ее срок окупаемости аналогично бизнес-плану того или иного вида деятельности не имеет смысла, так как планирование и внедрение инновации основывается на принципе увеличения текущей результативности.

Разработка поэтапного плана реализации инновации

По итогам результата инновационного проекта необходимо определить стратегию его реализации по времени и оценить возможность достижения планируемых показателей. Данная процедура относится к финансовому плану реализации инновации, так как помимо непосредственно программы реализации в данной части должна быть раскрыта стоимость реализации каждого из этапов.

Цель реализации данного этапа разработки бизнес-плана инновационного проекта соответствует цели разработки производственной программы. Согласно Дубровину И.А., «Производственная программа – это план производства и реализации продукции по объему, ассортименту и качеству в соответствии с прогнозируемым объемом продаж» [35, с. 185]. Однако особенность разработки плана реализации инновационного проекта состоит в том, что он основан на конечном результате и объеме внутренних затрат. Поэтому схема составления плана реализации инновационного проекта отличается от схемы составления программы производства. Более того, для разных типов инноваций такие схемы также имеют отличия за счет разной направленности инновации.

Таким образом, схема составления плана реализации инновационных проектов продуктовых инноваций представлена на рисунке 3.4.



Рисунок 3.4 – План реализации продуктовых инновации.

Источник: составлено автором

Первые четыре этапа рассматриваются в предыдущей части бизнес-плана. В дальнейшем необходимо отдельно рассмотреть оценку возможности достижения финансового результата при использовании расчетной цены.

Для улучшающих и дополняющих инноваций цена, способствующая достижению поставленной цели, значительно выше рассчитанной рыночным методом, должна быть снижена до определенного уровня, представленного по формуле (3.21) для заимствованных инноваций и по формуле (3.26) для улучшающих инноваций. В случае, если новая расчетная цена окажется экономически менее эффективной текущего проекта (прибыль от реализации инновационного проекта при его реализации окажется ниже прибыли от текущей деятельности), то реализация данного проекта нецелесообразна.

В случае соответствия цены цели внедрения инновации, следует раскрыть поэтапный план реализации инновации. В таком случае, на основе матрицы ресурсозатрат на реализацию инновации, представленной в таблице 3.7 и последующей таблице 3.8 определяется величина затрат на производство инновационной продукции в течение всего срока реализации инновационного проекта. В дальнейшем затраты должны быть распределены по временным периодам. При неизменной величине ресурсов объем затрат на производство продукции за весь период реализации инновационной продукции распределяется равномерно. В то же время, выручка от реализации инновационной продукции распределяется неравномерно, так как на рынке покупатель впервые сталкивается с данной продукцией. Как правило, на временном графике объем выручки во времени напоминает функцию корня: при появлении новой продукции на рынке спрос начинает существенно расти, при этом с течением времени темп роста существенно снижется. Эту зависимость можно проследить на рисунке 3.5.

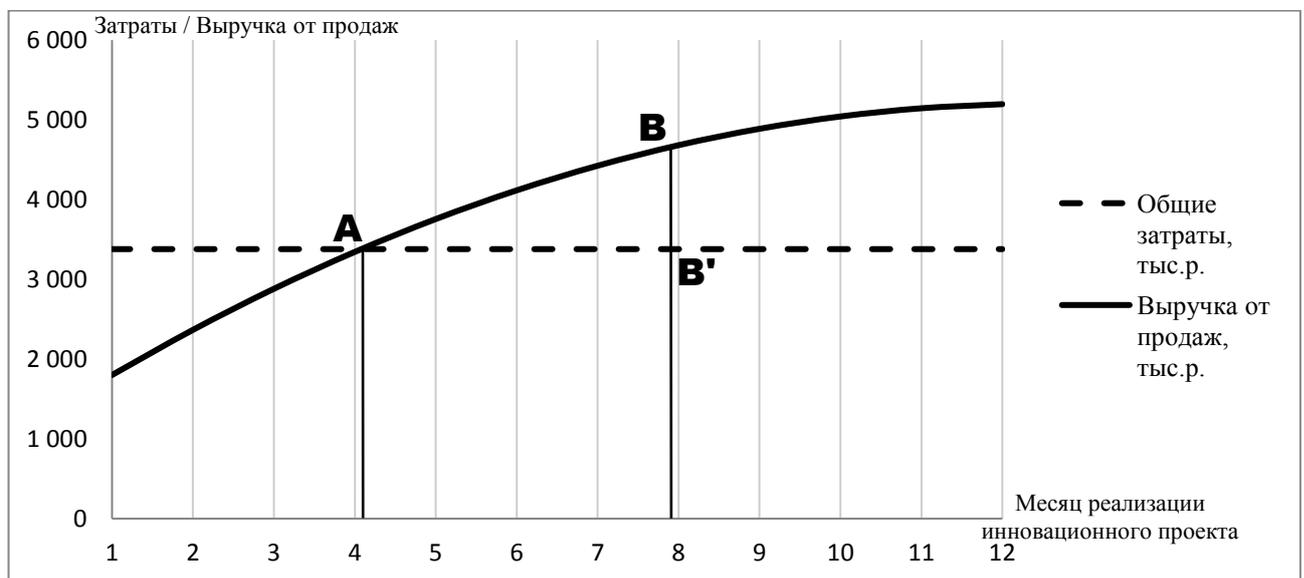


Рисунок 3.5 – Сопоставление выручки от продажи инновационной продукции и затрат на ее производство во времени

Источник: составлено автором

Однако до момента получения прибыли организация должна обеспечить бесперебойное производство инновационной продукции. Поэтому важно обосновать

и гарантировать возможность производства продукции в течение убыточного периода. Согласно А.Ю. Беликову, Е.В. Градобоеву, процесс производства и реализации продукции циклический и представляет собой представленную на рисунке 3.6 циклограмму:

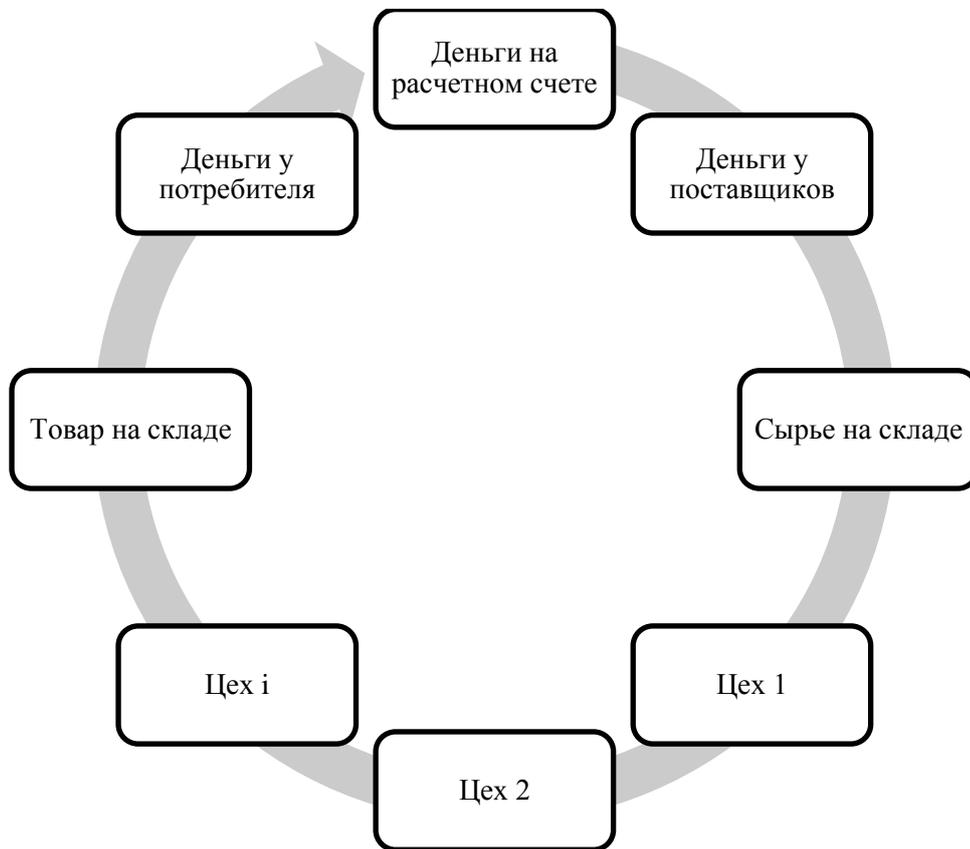


Рисунок 3.6 – Обобщенная циклограмма производства и реализации продукции
Источник: [25]

На основе графика, представленного на рисунке 3.5, и циклограммы на рисунке 3.6 можно обосновать, что для обеспечения производства необходимо в убыточный период иметь дополнительное финансирование. Порядок финансирования производства инновационной продукции должен основываться на сопоставлении выручки и затрат на производство инновационной продукции и определении потребности в ресурсах. Такое сопоставление можно представить в виде таблицы, в которой показатели затрат и выручки распределены по времени. При реализации

проекта АО «Синар» по продаже инновационной продукции – футболок из материала rPET – данное сопоставление представлено в таблице 3.9. В рассматриваемом случае период реализации инновационного проекта, равный году, разделен на четыре периода. При этом затраты на исследования и разработки не участвуют в данном расчете, так как фактически они были совершены в предыдущем периоде.

Таблица 3.9 – Сопоставления затрат на производство, выручки от продажи и финансового результата реализации продуктовой инновации АО «Синар»

Показатель	Временной период				
	1	2	3	4	Итого
Период производства					
Объем выпущенной продукции, шт.	23 748	23 748	23 748	23 748	94 992
Затраты на производство единицы продукции, р.	359,1	359,1	359,1	359,1	359,1
<i>Материальные затраты, тыс.р.</i>	<i>5 793,1</i>	<i>5 793,1</i>	<i>5 793,1</i>	<i>5 793,1</i>	<i>23 172,5</i>
<i>Амортизация, тыс.р.</i>	<i>144,3</i>	<i>144,3</i>	<i>144,3</i>	<i>144,3</i>	<i>577,2</i>
<i>Затраты на оплату труда + соц. Нужды, тыс.р.</i>	<i>794,3</i>	<i>794,3</i>	<i>794,3</i>	<i>794,3</i>	<i>3 177,3</i>
<i>Прочие затраты (вкл. Затраты на исследования и разработки), тыс.р.</i>	<i>1 795,5</i>	<i>1 795,5</i>	<i>1 795,5</i>	<i>1 795,5</i>	<i>7 181,9</i>
<i>Расходы на продажу, тыс.р.</i>	<i>1 068,7</i>	<i>1 068,7</i>	<i>1 068,7</i>	<i>1 068,7</i>	<i>4 274,6</i>
Общие затраты на производство продукции, тыс.р.	9 595,9	9 595,9	9 595,9	9 595,9	38 383,5
Объем проданной продукции, шт.	14 054	22 363	27 903	30 672	94 992
Цена единицы проданной продукции, тыс.р.	501,6	501,6	501,6	501,6	501,6
Выручка от реализации продукции, тыс.р.	7 048,9	11 216,5	13 994,8	15 384,0	47 644,2
Остаток готовой продукции, шт.	9 694,1	11 079,0	6 924,4	0,0	0,0
<u>Потребность в ресурсах для производства продукции, тыс.р.</u>	<u>9 595,9</u>	<u>2 547,0</u>			<u>12 142,9</u>
Финансовый результат при реализации инновационной продукции, тыс.р.	-2 547,0	1 620,6	4 399,0	5 788,2	9 260,7

Источник: составлено автором

Приведенные в таблице 3.9 данные дают понять, что ввиду неравномерного объема продаж потребность в ресурсах для обеспечения производства инновационной продукции Компании в течение первых 2-ух периодов требуется дополнительный объем средств в количестве 12 142,9 тыс.р. При этом полученная прибыль в дальнейшем позволит покрыть дополнительные расходы для производства инновационной продукции в течение первых 2-ух периодов.

Так как реализация инновационной продукции неравномерна во времени, необходимо отметить методы ее продвижения. Согласно М.И. Баканову, «пионерская инновационная стратегия предполагает выход на рынок с принципиально новым видом продукции, спрос на который необходимо инициировать, а в ряде случаев воспитать» [23, с. 409]. В зависимости от уровня новизны продвижение инновационной продукции должно строиться по разным принципам: если продукт связан с удовлетворением потребностей, которые не были в центре внимания покупателя до этого момента, необходимо, чтобы потребитель осознал потребность и преимущество инновационного продукта. Если продукт создан на принципиально новой технологической основе, до потребителя должны быть четко доведены преимущества продукта по сравнению с предыдущим продуктом [23].

Как и в случае с продуктовыми инновациями, подобные процедуры проводятся для маркетинговых инноваций, так как они также направлены на реализацию внешним потребителям. Иной процесс плана реализации процессных и организационных инноваций связан с тем, что они направлены на внутренние процессы. Поэтому результат внедрения инновации более предсказуем. Тем не менее, для формирования плана реализации процессных и организационных инноваций имеет структуру, представленную на рисунке 3.7.



Рисунок 3.7 – План реализации процессных / организационных инноваций.

Источник: составлено автором

В случае, если результатом внедрения процессных инноваций является ввод в эксплуатацию нового вида основного средства, основным типом затрат являются затраты на его создание/приобретение. В таком случае важным является определение затрат на ввод в эксплуатацию производственного объекта.

Особенность внедрения нового средства производства в том, что затраты на его внедрение в эксплуатацию единовременны, и рассчитать эффективность его использования можно только за весь срок полезного использования данного объекта. Поэтому срок реализации процессной инновации в таком случае можно определить как период, равный сроку полезного использования данного объекта. И основными затратами при реализации такой инновации являются затраты на приобретение или создание и ввод в эксплуатацию данного производственного объекта.

Для определения плана реализации такой инновации следует также составить таблицу, определяющую затраты за отдельные периоды реализации инновации и за весь срок реализации в целом. Данное сопоставление представлено в таблице 3.10. В данной таблице представлен результат внедрения инновации в АО «Синар», связанный с приобретением нового производственного оборудования, способствующего росту объема производимой продукции.

Таблица 3.10 – Сопоставление затрат на производство, выручки от продажи и финансового результата реализации процессной инновации

Показатель	Временной период				
	2	3	4	5	6
1	2	3	4	5	6
Период производства	1	2	3	4	Итого
Затраты на приобретение производственного оборудования (автоматической 6-ти игольной вышивальной машины), тыс.р.	1 205	0	0	0	1 205
Амортизация использования нового основного средства, тыс.р.	80,3	80,3	80,3	80,3	321,3
Новый объем выпущенной продукции (в т.ч. являющейся комплектующей сложного конечного продукта), шт.	150 000	150 000	150 000	150 000	600 000
Средние затраты на производство с учетом амортизационных отчислений, р.	53,6	53,6	53,6	53,6	214,5
Затраты на производство с учетом использования нового основного средства	8 045,3	8 045,3	8 045,3	8 045,3	32 181,3
Новый объем проданной продукции, шт.	150 000	150 000	150 000	150 000	750 000
Цена реализации продукции, р.	65,0	65,0	65,0	65,0	260,0
Выручка от реализации продукции, тыс.р.	9 750,0	9 750,0	9 750,0	9 750,0	39 000
Остаток готовой продукции, шт.	0	0	0	0	0
<u>Потребность в ресурсах для производства продукции, тыс.р.</u>	<u>9 250,3</u>				<u>9 250,3</u>
Финансовый результат при внедрении нового оборудования, тыс.р.	-499,7	1 124,7	1 624,3	1 624,3	4 373,3
Выручка от реализации за счет единицы производственных затрат, тыс.р.	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
Рентабельность производственных затрат	-0,06	0,20	0,20	0,20	0,14

Источник: составлено автором

Необходимо заметить, что срок полезного использования нового основного средства и срок реализации инновации может отличаться. В рассмотренном примере срок полезного использования нового объекта основного средства составляет 15 лет, в то время как в рамках инновационного проекта данный объект используется в течение 5 лет. На основе данных в таблице 3.12 можно заметить, что для

обеспечения применения нового оборудования в производственном процессе организации необходимо иметь в распоряжении 9 250,3 тыс.р., при этом финансовый результат в первый год реализации за счет приобретения нового оборудования отрицательный (стоит отметить, что в данном случае рассчитывается не финансовый результат организации в целом, а финансовый результат в результате производства и реализации продукции, производственный процесс которого был усовершенствован). В дальнейшем данная сумма списывается на финансовый результат при введении нового оборудования и оценивается рентабельность производства. При дальнейшем планировании уже на второй год внедрение использование нового объекта основных средств начнет приносить положительный финансовый результат.

Аналогичная таблица составляется для процессных инноваций, не связанных с введением нового основного средства. В этом случае указанные в строках 2, 3 затраты на использование нового основного средства меняются на другой фактор, увеличивающий затраты или любой другой показатель.

Финансовое обеспечение инновационного проекта

Финансовое обеспечение инновационного проекта требуется как при запуске инновационного проекта, когда требуются затраты на производство и реализацию инновационной продукции, внедрение производственных и организационных процессов, внедрение методов маркетинга, так и на начальных этапах внедрения инновации, когда выгоды при реализации инновационного проекта еще не способны в полной мере покрыть затраты на реализацию. В этом случае одной из ключевых задач является определение источника финансирования затрат на начальных этапах реализации инновации.

Как правило, тенденция к внедрению инноваций сильнее всего прослеживается у стабильных организаций, занимающих устойчивое положение на рынке, показатели результативности которых либо замедляются, либо начинают снижаться. Такие организации имеют положительный финансовый результат и за счет прибыли готовы развивать инновационную деятельность, покрывая расходы на реализацию инновационных проектов. Поэтому при планировании затрат на реализацию инновационных проектов необходимо брать во внимание объем финансирования

за счет текущих финансовых результатов ведения хозяйственной деятельности организации как основного источника финансирования для ведения инновационной деятельности. Таким образом, при планировании финансового обеспечения реализации инновационного проекта, затраты на его реализацию не должны превышать планируемый финансовый результат при ведении хозяйственной деятельности: плановые показатели финансового результата накладываются на величину плановых затрат на реализацию инновационного проекта.

Однако ввиду непредсказуемого поведения покупателей инновационной продукции, непредвиденных действий, ошибок при планировании и внедрении производственных и организационных инноваций, в процессе инновационной деятельности организация способна также нести непредвиденные расходы.

В этой связи в качестве решения вопроса финансового обеспечения реализации инноваций и покрытия непредвиденных расходов при реализации инновационного проекта рекомендуется создание резерва на непредвиденные расходы по инновационной деятельности за счет сформированной прибыли организации. Создание такого резерва позволит безболезненно пройти не только начальные стадии. С этой точки зрения создание резерва на непредвиденные расходы по инновационной деятельности выглядит вполне обоснованным, однако прежде чем однозначно говорить о необходимости создания такого резерва, необходимо обратиться к нормативным документам по бухгалтерскому учету, которые определяют возможность создания резерва на непредвиденные расходы по инновационной деятельности.

Согласно РСБУ, непредвиденные расходы по инновационной деятельности можно отнести к условным обязательствам, так как, согласно ПБУ 08/2010, «Условное обязательство возникает у организации вследствие прошлых событий ее хозяйственной жизни, когда существование у организации обязательства на отчетную дату зависит от наступления (ненаступления) одного или нескольких будущих неопределенных событий, не контролируемых организацией» [3]. Таким образом, непредвиденные расходы по инновационной деятельности могут быть отражены и в бухгалтерском учете, а по ним могут быть создан специальный резерв.

Согласно ПБУ 10/99, в состав прочих расходов относятся «отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.), а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности» [4]. Условные обязательства в данном случае можно смело отнести к условным фактам хозяйственной жизни действующей редакции ПБУ 10/99, поэтому резерв на непредвиденные расходы по инновационной деятельности создается за счет прочих расходов организации и отражается на счете 96 «Резервы предстоящих расходов», сформировав дополнительный субсчет 96.5. В бухгалтерском учете данная операция может быть отражена корреспонденцией счетов по Дебету 91.2 и Кредиту 96.5.

Создание резерва при осуществлении инновационной деятельности должно быть отражено в учетной политике организации. Величина формируемого резерва определяется организацией самостоятельно, но рекомендуемый уровень создания резерва должен соответствовать доли затрат, направленных на осуществление инновационной деятельности. В конце отчетного периода остаток резерва может быть перенесен на следующий отчетный период.

Этапы отбора наиболее привлекательного инновационного проекта

Несмотря на то, что уже на этапе бизнес-планирования инноваций происходит отбор наиболее жизнеспособного инновационного проекта, за счет того, что инновационная деятельность является трудно предсказуемой, на протяжении всего этапа разработки и внедрения инновации результаты инновационного проекта должны быть наиболее тщательно отобраны, а инновационный процесс должен быть контролируемым.

Это связано еще и с тем, что результаты апробации инновационного продукта могут быть существенно ниже плановых показателей. В большей степени это касается продуктовых и маркетинговых инноваций, так как их результаты направлены на внешних пользователей. В частности, установленная цена на инновационную продукцию далеко не всегда позволяет достичь нужного объема продаж. В этом случае следует согласиться с мнением Б.Е. Токарева относительно изменчивости

рыночных условий для инновационного продукта: «очевидным является то, что ценообразование на инновационный продукт приходится пересматривать несколько раз за время его рыночной жизни. Первый раз, вероятно и наиболее критичный – до начала продаж. Это базовая цена на инновацию. У стартапа один сегмент и единственная цена на инновационный продукт. В дальнейшем при развитии продукта и расширении предложений на разные сегменты, такую работу придется повторять, но с другими начальными условиями, опираясь на получаемую статистику, на исследование и анализ потребителей, на критерии сегментации» [73, с. 61].

Для отбора наиболее привлекательного для получения экономических выгод инновационного проекта необходимо оценить результаты опытно-конструкторских работ. При этом для инноваций различных типов процедуры отбора наиболее перспективного инновационного проекта для реализации могут существенно различаться, поэтому варианты отбора следует рассмотреть в разрезе инноваций различных типов. При этом деления на разработанные собственными силами и заимствованные инновации не происходит.

1. *Продуктовые инновации.* Если в результате опытно-конструкторских работ были произведены, но еще не реализованы опытные образцы инновационной продукции, сравниваются затраты, понесенные на создание этих образцов, без учета затрат на фундаментальные и прикладные исследования, с затратами на производство аналогичного объема текущей продукции и с затратами, указанными в бизнес-плане. В этом случае повторно оценивается необходимость корректировки цены на инновационную продукцию для достижения поставленного конечного результата.

2. *Процессные инновации.* После проведения опытно-конструкторских работ процессных инноваций необходимо определить соответствие фактических затрат на разработку и реализацию инновационного проекта и затрат, указанных в бизнес-плане инновационного проекта. В случае, если фактические затраты превышают плановые значения, необходимо провести переоценку результатов внедрения инновации.

3. *Организационные инновации.* Под опытно-конструкторскими работами при реализации организационных инноваций следует понимать первичное внедрение инновационных методов в организации производственных и управленческих процессов на одном из участков компании для предварительной оценки эффективности организационных инноваций без дополнительных затрат и рисков, присущих комплексному внедрению инновационных организационных процессов. Аналогично процессным инновациям, по итогам оцениваются результаты проведения опытно-конструкторских работ организационных инноваций

4. *Маркетинговые инновации.* При создании продукции с новыми свойствами, подпадающими под категорию маркетинговых инноваций, процесс отбора проекта идентичен продуктовым инновациям. В случае применения нового метода маркетинга процесс отбора инновационного проекта идентичен отбору проекта процессных инноваций в части оценки эффективности затрат на внедрение нового метода маркетинга.

Таким образом, при формировании опытных образцов инноваций оценивается их первоначальная эффективность, отклонение от плана и от результатов текущей деятельности. Кроме того, могут сравниваться проекты разных типов между собой. В таком случае исследуется финансовый результат, отраженный в бизнес-плане и полученный фактически в результате реализации проекта.

3.3 Экономический анализ при внедрении и использовании реализованных инноваций

Предварительный анализ результатов внедрения инновации и корректировка плана реализации

Предварительный анализ результатов внедрения инноваций происходит после внедрения инновации: когда реализована первая партия инновационной продукции при реализации продуктовых и маркетинговых инноваций или внедрен инновационный процесс в производственной и организационной структуре. Кроме того, после реализации инновационной продукции очень важно определить слабые

точки, на которые необходимо сделать упор, чтобы достичь цели реализации инновационного проекта. Поэтому на данном этапе целесообразна оценка достижения ключевых плановых показателей коммерческой эффективности инновации, определенных бизнес-планом, а также оценка качества реализованной инновации. Данные процедуры позволят определить уязвимые места, выявленные при реализации инновационного проекта, и при необходимости скорректировать план дальнейшей реализации инновации.

При реализации первой партии инновационной продукции в качестве оценки эффективности следует оценить выручку от реализации, цену и объем проданной инновационной продукции, а также фактически понесенные затраты на производство инновационной продукции, а также оценить отклонение от плановых показателей.

В первую очередь, следует провести оценку качества созданной инновационной продукции. Данная процедура позволит выявить качественные отклонения от плана создания инновационной продукции и внести правки в производственный процесс. Кроме того, на основе сопоставления оценки качества инновационной продукции и финансовых результатов ее реализации можно скорректировать текущие операции по созданию и реализации инновационной продукции.

При этом оценка качества уникальной для данных условий продукции отличается от предложенных экономистами методик оценки качества продукции, основанных на показателях полезности, сортности, сертификации продукции. Оценка качества инновационной продукции строится на базе экспертной оценки отдельных качественных параметров продукта по отношению к плановым характеристикам. Для этой цели следует использовать представленную в работе ранее таблицу 3.8 с добавлением столбца, отражающего среднюю экспертную оценку планового показателя.

После оценки качества полученного инновационного продукта следует оценить финансовые результаты реализации инновационной продукции и сопоставить их с плановыми показателями. Для оценки внедрения показателями финансовой эффективности реализации инновационной продукции можно считать показатели

как всего объема произведенной и реализованной продукции, так и в расчете на единицу инновационной продукции.

Таким образом, для оценки эффективности инновационного проекта можно использовать следующие показатели:

- затраты на производство всей партии произведенной продукции;
- себестоимость единицы продукции;
- выручка от реализации;
- объем реализованной инновационной продукции;
- продажная цена единицы продукции

В результате сопоставления качества инновационной продукции с предварительными финансовыми показателями реализации данной продукции принимается решение о мерах, способствующих повышению эффективности реализации инновационной продукции. На основе оценки качества следует также оценить затраты на производство инновационной продукции. И только в конце этапа следует исследовать выручку от реализации инновационной продукции.

Таким образом, предварительная оценка реализации продуктового инновационного проекта и дальнейшие пути реализации должны проводиться в следующем порядке:

В первую очередь, оценивается качество инновационной продукции. В случае, если показатель качества произведенной продукции ниже планового, рассматриваются затраты на производство инновационной продукции. Если при этом затраты ниже плана, необходимо оценить возможность доведения качества инновационной продукции до планового значения. Если затраты на доведение качества инновационной продукции до планового значения окажутся существенными и выйдут за рамки указанного показателя затрат в бизнес-плане, то следует оценить выручку от реализации выпущенной партии инновационной продукции. Количество проданной продукции и величина выручки от реализации на уровне или выше планового значения при текущих показателях свидетельствует о том, что спрос на инновационную продукцию высок и дальнейшая реализация инновационного проекта целесообразна.

Так как внедрение инновации является начальным этапом реализации инновационной продукции и поведение потребителей может существенным образом измениться в дальнейшем при реализации инновационной продукции, углубленный анализ финансовых показателей реализации инновационной продукции не требуется. В этом случае корректируется план реализации в соответствии с полученными значениями, доработка инновационной продукции в данный момент не требуется.

В случае низкого качества инновационной продукции и существенных дополнительных затрат на доработку инновационного продукта необходимо оценить необходимый объем выручки для покрытия дополнительных затрат на доведение показателя качества инновационного продукта до требуемого уровня. В этом случае рассчитывается новая цена на продукцию и сопоставляется с выручкой от реализации текущей партии инновационной продукции. Эти меры дают возможность оценить целесообразность дальнейшей реализации инновационной продукции.

При достижении планового показателя качества следует сравнить фактические затраты на реализацию инновационной продукции с выручкой от реализации. В случае превышения фактических затрат над плановым значением, и выручки от реализации ниже планового значения, проект предварительно убыточен и требует реализации мер либо по снижению затрат на производство инновационной продукции, либо доработки инновационной продукции для увеличения объема продаж.

Затраты в пределах плана свидетельствуют об эффективном производстве продукции. При этом уровень выручки от продажи инновационной продукции позволит оценить необходимость принятия мер по достижению необходимого уровня выручки от продаж.

Что касается процессных и организационных инноваций, то оценка их внедрения в рамках организации осуществляется двумя процедурами: оценкой затрат на внедрения в производственный или организационный процесс новых методов и измерение показателей выпуска продукции.

Таким образом, для оценки эффективности производственных и организационных затрат на этапе внедрения инноваций следует воспользоваться показателем,

характеризующим отношение объема выпущенной продукции к соответствующему типу затрат и проведением факторного анализа относительно планового и базисного значения. Для процессных инноваций данный показатель производительности производственных затрат определяется по формуле (3.27). В то же время эффективность организационных процессов определяется по формуле зарплатоотдачи (3.28).

$$\begin{aligned} & \text{Производительность производственных затрат} = \\ & = \frac{\text{Объем выпущенной продукции}}{\text{Производственные затраты}} \end{aligned} \quad (3.27)$$

$$\begin{aligned} & \text{Производительность организационных затрат} = \\ & = \frac{\text{Объем выпущенной продукции}}{\text{Фонд оплаты труда}} \end{aligned} \quad (3.28)$$

Факторный анализ данных показателей позволяет оценить фактор, в большей степени повлиявший на отклонение показателя отдачи в результате внедрения инновации и принять необходимые меры по решению выявленных проблем.

Предварительный анализ эффективности маркетинговых инноваций основывается на показателях выручки от реализации и маркетинговых затрат. Аналогично организационным и производственным инновациям, для оценки эффективности внедрения маркетинговых инноваций рассчитывается относительный показатель, характеризующий отношение выручки от реализации как основу внедрение маркетинговых инноваций к коммерческим затратам. В случае, если маркетинговые инновации касаются изменений самого продукта, такие единовременные затраты следует распределить равномерно в течение всего срока реализации инновационного проекта на величину коммерческих затрат для проведения предварительного анализа эффективности реализации маркетинговых инноваций. Указанный показатель эффективности маркетинговых инноваций определяется по формуле (3.29).

$$\begin{aligned} \text{Отдача коммерческих затрат} &= \\ &= \frac{\text{Выручка от реализации инновационной продукции}}{\text{Коммерческие затраты}} \end{aligned} \quad (3.29)$$

В дальнейшем этот показатель должен быть сопоставлен с плановым и базисным значением, проведен факторный анализ отклонения отдачи коммерческих затрат для принятия решения о дальнейшей реализации маркетингового инновационного проекта.

Экономический анализ для определения дальнейших целей реализации инновационного проекта

Применение оперативного анализа в рамках реализации инновационного проекта является нецелесообразным, так как поведение инновации является непостоянным ввиду того, что инновационный проект подразумевает под собой не применявшиеся в текущих условиях методы производства и реализации продукции, производственных, организационных, маркетинговых и иные процессов. Несмотря на то, что контроль за реализацией инновационного проекта несомненно должен осуществляться в рамках инновационной деятельности, несущественные отклонения от плана в определенный момент времени и оперативное вмешательство не способны в полной мере способствовать повышению эффективности инновационного проекта. Поэтому анализ эффективности инновационного проекта должен проводиться по истечению определенного этапа реализации инновационного проекта, когда можно выявить тенденции в поведении потребителей инновации. По итогам анализа должна быть выработана стратегия коммерциализации инновационного проекта.

Стратегия коммерциализации инновационного проекта формируется на основе проведенных исследований эффективности инновационного проекта. Таким образом, процесс стратегирования инновационного проекта должен проходить ближе к пику реализации инновационного проекта. В этот момент руководству организации необходимо оценить текущие результаты реализации инновационной продукции и определить дальнейшие действия в рамках инновационной деятельности.

Основное отличие анализа производства и реализации инновационной продукции от анализа производства и реализации продукции, поставленной на поток, в том, что в рамках анализа инновационной деятельности невозможно проводить горизонтальный анализ, основанный на сравнении отчетных показателей с показателями прошлого периода. В первую очередь, это касается реализации инновационных проектов продуктовых инноваций. Для процессных и организационных инноваций данное условие не является обязательным, так как неперенным условием их реализации является не только обновление материально-производственной базы, но повышение уровня производительности и результативности производственных процессов организации. Таким образом, к экономическому анализу внедренных инновационных проектов не применимы методы оперативного и горизонтального анализа.

Анализ продуктовых инновационных проектов должен строиться на основе динамики изменения объема продаж с момента реализации инновационной продукции. Изменение объема продаж зависит от внешних факторов, поэтому на основе этой динамики при фиксированных затратах на производство единицы продукции необходимо принимать те или иные решения в рамках продвижения инновационного проекта. Таким образом, вопрос о стратегии реализации инновационного проекта продуктовой инновации связан с динамикой изменения объема продаж и его соответствия плановым значениям. Однако это касается плана развития инновационного проекта в среднесрочной перспективе. Для выбора наиболее подходящей стратегии должны быть проанализированы результаты продаж инновационной продукции на начальных этапах реализации инновационного проекта. Так как инновационные проекты являются долгосрочными, первый этап равен календарному году. Это же касается и проектов, реализация которых зависит от сезонных колебаний. И если по итогам первого этапа реализации проекта следует оценить в полной мере результативность инновационного проекта, то этот период должен быть поделен на 4 квартальных периода, по итогам которых следует оценить уровень продаж инновационного продукта и при необходимости принять меры для корректировок объема производства или продаж.

Разделение первого этапа реализации инновационного проекта на 4 квартальных периода обусловлено тем, что трудно оценить выполнение продаж инновационного продукта за более короткий промежуток времени ввиду специфики инновационных продуктов, являющихся уникальными по своей сути продуктами, поведение потребителей данных продуктов даже на месячном промежутке времени непредсказуемо. Поэтому 4 квартальных периода, на наш взгляд, являются наиболее подходящими для поэтапной оценки эффективности реализации инновационных проектов.

При этом, по истечению первого квартального периода реализации инновационного проекта следует оценить объем продаж инновационной продукции без привязки к объему производства продукции. На основе анализа продаж продукции в течение этого периода уже можно сделать выводы о необходимости принятия соответствующих мер, стимулирующих продажи.

1. Анализ результативности реализации инновационного проекта по итогам первого квартального периода первого этапа реализации инновационной продукции

Оценка отклонения от плана продаж в течение первого квартального периода должна быть правильно интерпретирована менеджментом организации, и незначительные отклонения от плановых значений за этот период не должны требовать существенные изменения в рамках стратегии продаж инновационной продукции ввиду короткого горизонта исследования продаж продукции, являющейся уникальной в текущих условиях. Более того, превышение плана продаж продукции в течение данного периода не является стимулом к изменению показателя продаж, так как на начальной стадии выхода инновационной продукции на рынок спрос на продукцию непредсказуем и с течением времени может как вырасти, так и существенно снизиться. По этой причине при отклонении от планового объема продаж на 10% вне зависимости от вектора отклонений корректировки в методах продаж нецелесообразны.

В то же время существенное невыполнение плана продаж говорит о необходимости анализа причин негативных изменений и принятия соответствующих мер.

При этом стимулирование продаж инновационной продукции ведет либо к увеличению затрат на продажу продукции, либо к снижению выручки в результате снижения цены реализации продукции. Поэтому к выбору метода стимулирования продаж необходимо подходить с учетом анализа внешней среды, в которой реализуется инновационный продукт на основе степени уникальности инновационной продукции.

1. При продаже продукции с уникальными характеристиками основной упор должен быть направлен на применение методов маркетинга, связанных с доведением информации об инновационной продукции до потребителя продукции. Такие меры ведут к увеличению расходов на продажу продукции. Поэтому необходимо рассчитать максимально возможные коммерческие расходы, применимые в данных условиях при прочих неизменных. В этом случае объем продаж по итогам года принимается как неизменный показатель. Исходя из формулы определения прибыли от продаж, при котором расходы на продажу можно распределить на производственные, управленческие (в которые включены затраты на исследования и разработки, а также иные затраты на ведение инновационной деятельности, не связанные непосредственно с выпуском инновационной продукции) и коммерческие (аналогично финансовому результату текущей деятельности), финансовый результат определяется по формуле (3.30).

$$Pr' = P' * Q' - ProdC' - AC' - SC' , \quad (3.30)$$

где $ProdC'$ – затраты на производство инновационной продукции;

AC' – управленческие расходы;

SC' – коммерческие расходы.

Исходя из формулы (3.30), увеличение коммерческих расходов при постоянном уровне продаж и затрат на производство должен быть увеличен на ту же абсолютную величину, насколько снижается плановая прибыль от продаж. Данное условие выражается равенством, указанным в формуле (3.31).

$$Pr' - x = P' * Q' - ProdC' - AC' - (SC' + x), \quad (3.31)$$

где x – величина дополнительных коммерческих расходов.

2. При продаже продукции, модифицированной по сравнению с имеющейся на текущем рынке, мерами увеличения объема продаж продукции могут выступать как повышение эффективности маркетинговых методов и, как следствие, увеличение коммерческих затрат, так и снижение цены на инновационную продукцию. При этом при формировании новой цены необходимо учитывать два фактора: изменение потенциального финансового результата при снижении цены и конкурентная цена на исходную продукцию. Важно отметить, что при изменении цены инновационной продукции формирование нового прогнозируемого объема продаж является еще более трудным процессом. Поэтому в случае изменения цены на инновационную продукцию следует установить минимальную цену, по которой организация готова продавать инновационную продукцию исходя из конечного финансового результата по истечению первого этапа реализации инновационной продукции. Исходя из формулы (3.30) можно определить новую минимальную цену. Она определяется по формуле (3.32).

$$\Delta P' = \frac{\Delta Pr'}{Q'}, \quad (3.32)$$

где $\Delta P'$ – изменение цены инновационной продукции;

$\Delta Pr'$ – изменение прибыли от реализации инновационной продукции;

SC' – коммерческие расходы.

При этом назначаемая цена на инновационный продукт не должна быть слишком высокой, так как в таком случае невозможно обеспечить планируемый объем продаж инновационной продукции силу конкуренции с товарами со схожими характеристиками. В этой связи необходимо еще раз обратиться к методике ценообразования инновационного продукта, представленного в таблице 3.9, где в качестве базового продукта следует взять схожий с инновационным продукт.

2. Анализ результативности реализации инновационного проекта по итогам второго квартального периода первого этапа реализации инновационной продукции

По итогам полугодия можно оценить динамику реализации инновационной продукции. Так как объем проданной продукции является показателем, в наибольшей степени зависящим от внешней среды, при соответствии внутренних показателей плану, невыполнение объема продаж может существенно снизить финансовый результат реализации инновационного проекта, что отражено формулой (3.33).

$$P' * Q'_{sales} - AVC' * Q'_{prod} - FC' - RC' = Pr' , \quad (3.33)$$

где Q'_{sales} – объем проданной инновационной продукции;

Q'_{prod} – объем произведенной инновационной продукции.

В результате оценки реализации инновационной продукции можно сделать вывод о целесообразности увеличения или снижения выпуска инновационной продукции. Сокращение объема производства в результате невыполнения плана продаж инновационной продукции по итогам полугодия не рекомендуется. Однако в случае, если объем выпущенной, но не проданной инновационной продукции равен плану продаж, объем производства инновационной продукции можно свести к минимальному значению.

Если в предыдущем квартальном периоде были применены меры по стимулированию объема продаж инновационной продукции, необходимо оценить влияние принятых мер по увеличению спроса на инновационную продукцию.

1. При изменении цены инновационного продукта и неизменных затратах на выпуск и реализацию продукции величина прибыли от продажи инновационного продукта зависит от выручки от продаж. В таком случае необходимо оценить влияние изменения цены на объем продаж. Данный показатель можно рассчитать на основе данных тех периодов, в которых цена на инновационный продукт отличалась (в данном случае за основу расчетов следует взять показатели цены и объема

продаж инновационной продукции в первый и второй периоды, зависимость линейная). Формула (3.34) показывает абсолютное увеличение количества проданного инновационного продукта в зависимости от уменьшения цены на продукт.

$$\Delta Q'(\Delta P') = \frac{\Delta Q'}{|\Delta P'|}, \quad (3.34)$$

где $\Delta Q'(\Delta P')$ – коэффициент влияния цены на количество проданной продукции;
 $\Delta Q'$ – изменение объема продаж инновационной продукции;
 $\Delta P'$ – изменение цены инновационной продукции.

Снижение цены является эффективным инструментом реализации инновационного продукта, что отражается коэффициентом влияния изменения цены на количество проданной продукции. В этом случае впоследствии можно определить уровень цены, при котором организация может получить максимально возможный объем выручки на основе расчета ценового коэффициента эластичности спроса [52]. Коэффициент ценовой эластичности спроса позволяет определить степень колебания объема продаж в зависимости от цены продукта при определенном объеме продаж и уровне цен. Данный показатель рассчитывается по формуле (3.35).

$$E'_{P'}{}^d = \frac{\Delta Q'}{|\Delta P'|} * \frac{P'}{Q'}, \quad (3.35)$$

где $E'_{P'}{}^d$ – коэффициент ценовой эластичности спроса.

В точке, в которой коэффициент ценовой эластичности спроса равен единице, выручка от продаж инновационного продукта становится максимально возможной, в этой же точке при неизменных затратах максимизируется прибыль от продаж. Однако для этого количество инновационного продукта в наличии (при определенном уровне выпуска продукции или наличия готовой продукции на складе) должно удовлетворять требуемому объему продаж. Поэтому после расчета условия максимизации выручки согласно ценовому коэффициенту эластичности,

важно оценить возможность реализации требуемого объема и в соответствии с полученными результатами принять решение об установлении определенной цены на инновационный продукт.

Важно отметить, что влияние цен на спрос на инновационные продукты существенно выше продуктов, существующих на рынках в текущих модификациях, так как покупатели только исследуют полезные свойства инновационного продукта. Это касается как базисных инноваций на начальных этапах реализации, так и улучшающих инноваций.

2. При увеличении коммерческих расходов на продажу инновационной продукции объем продаж также растет. Однако эффект от увеличения коммерческих расходов не всегда влияет на объем продаж в краткосрочном периоде, а может иметь долгосрочную перспективу. Поэтому факторный анализ прибыли от продаж не способен в полной мере корректно отразить оценку влияния изменения коммерческих расходов, объема продаж и выручки за первые полгода реализации инновационного продукта.

В таком случае необходимо, в первую очередь, оценить степень изменения выручки от продаж в результате увеличения коммерческих расходов. Для этого необходимо на основе показателя отдачи коммерческих расходов рассчитать коэффициент влияния коммерческих расходов на изменение выручки от продаж. Данный показатель определяется по формуле (3.36).

$$\Delta TR'(\Delta SC') = \frac{\Delta TR'}{\Delta SC'}, \quad (3.36)$$

где $\Delta TR(\Delta SC')$ – коэффициент влияния коммерческих расходов на изменение выручки от продаж;

$\Delta SC'$ – изменение коммерческих расходов.

Однако увеличение коммерческих расходов не является пропорциональным росту выручки от продаж: предельная выручка снижается по мере увеличения коммерческих расходов. Поэтому расчет эффективности увеличения коммерческих

расходов на основании двух временных периодов не позволяет корректно прогнозировать эффект на увеличение коммерческих расходов с течением времени.

Тем не менее, если фактическая выручка от продаж ниже планового показателя, а коэффициент влияния коммерческих расходов на изменение выручки от продаж больше 1, то целесообразно увеличить коммерческие расходы, но не более чем на величину производственных возможностей. Впоследствии, по итогам года, такой инструмент позволит более точно оценить эффективность увеличения коммерческих расходов для целей инновационного проекта.

В случае, если спрос на инновационную продукцию за 2 периода оказался выше планового значения, необходимо наращивать объем производства. На основе особенностей потребительского поведения, увеличение цены на продукцию, только вышедшую на рынок по предложенной изначально цене способно существенно снизить спрос на продукцию. Превышение объема проданной продукции над плановым значением говорит об эффективности инновационного проекта с учетом не только влияния на результаты деятельности самой организации, но и для потребительских целей. Однако не всегда такая динамика ведет к равномерному увеличению продаж продукции со временем, так как скорый выход продукции на рынок может вести к моментальному эффекту. В отношении инновационной продукции такое развитие событий маловероятно, так как инновационная продукция подразумевает долгосрочный коммерческий и социальный эффект. Поэтому в указанном случае необходима осторожная оценка возможности увеличения производства инновационной продукции в целях удовлетворения повышенного спроса.

3. Анализ результативности реализации инновационного проекта по истечении первого этапа реализации инновационной продукции

Таким образом, оценка результатов реализации инновационного продукта должна производиться не ранее года с момента внедрения. По итогам первого этапа реализации инновационного продукта для оценки целесообразности дальнейшей реализации необходимо оценить текущие результаты продаж. Для этой цели необходимо использовать показатели, характеризующие финансовую эффективность

реализации инновационного проекта, сопоставить с плановыми значениями и, таким образом, оценить достигнутые показатели и возможность наращивания результативности инновационного проекта.

Для оценки эффективности инновационных проектов необходимо определить значения показателей финансовой эффективности, которыми являются годовые показатели ресурсоотдачи и рентабельности инновационного проекта.

В первую очередь, основным показателем финансовой эффективности инновационного проекта является показатель рентабельности. Он показывает прибыль инновационного проекта, приходящуюся на каждую денежную единицу выручки от продаж. Показатель рентабельности инновационного проекта определяется по формуле (3.37).

$$ROS' = \frac{Pr'}{TR'}, \quad (3.37)$$

где ROS' – показатель рентабельности инновационного проекта.

В случае положительного показателя рентабельности инновационный проект уже в течение первого года считается коммерчески эффективным, принося дополнительную прибыль в результате ведения инновационной деятельности.

Анализ рентабельности инновационного проекта позволяет сделать вывод о возможностях дальнейшей реализации инновационного проекта. Если по истечении первого года показатель рентабельности инновационного проекта с учетом затрат на исследования и разработки положительный, инновационный проект является коммерчески эффективным и дальнейшая реализация проекта целесообразна.

Однако редкие инновационные проекты становятся успешными в течение первого года реализации. Поэтому при отрицательном значении показателя рентабельности необходимо также сопоставить динамику изменения фактического показателя рентабельности продаж с плановыми значениями без учета затрат на исследования и разработки в рамках инновационной деятельности, а также провести факторный анализ ресурсоотдачи. Это позволит оценить возможность выхода на положительный финансовый результат в течение ближайшего времени.

Показатель ресурсоотдачи позволяет определить объем выручки, полученный за каждую денежную единицу совокупных затрат, и рассчитывается по формуле (3.38).

$$CE' = \frac{TR'}{TC'}, \quad (3.38)$$

где CE' – показатель ресурсоотдачи инновационного проекта.

При отрицательной динамике данных показателей необходимо оценить возможность увеличения объема продаж. Основной аналитической процедурой, позволяющей провести такую оценку, является факторный анализ ресурсоотдачи инновационного проекта. Для этого необходимо разложить на составляющие выручку от продаж и совокупные затраты без учета затрат на исследования и разработки по инновационному проекту.

Важно понимать разницу между видами инновационного продукта. Если реализация инновационного проекта связана с выпуском новой продукции, то количество произведенной продукции может отличаться от объема продаж, а в условиях неопределенности, присущих инновациям, фактический объем продаж может быть существенно ниже планового. В то же время, в рамках осуществления инновационных проектов, связанных с выполнением работ и оказанием услуг, количество выполненных работ и оказанных услуг является величиной, отражающей как объем производства, так и объем продаж.

Таким образом, в рамках инновационного проекта, связанного с выпуском качественно новой продукции, состав производственных затрат следует разложить по элементам. Таким образом, для проведения факторного анализа необходимо использовать формулу (3.39). Для инновационных затрат, связанных с выполнением работ и оказанием услуг необходимо учитывать затраты по элементам, направленным на выполнение работ и оказание услуг без привязки к количеству работ и услуг.

$$CE' = \frac{P' * Q'}{Q' * (MatC'_1 + ADeprC' + ALabC' + ASocSecC' + AOtherC' + AC' + SC')}, \quad (3.39)$$

где $MatC'_1$ – материальные затраты на выпуск единицы продукции;
 $ADeprC'$ – средние амортизационные отчисления на единицу продукции;
 $ALabC'$ – средние затраты на оплату труда на единицу продукции;
 $ASocSecC'$ – средние отчисления на социальные нужды на единицу продукции;
 $AOtherC'$ – прочие затраты в расчете на единицу произведенной продукции.

Факторный анализ ресурсоотдачи проводится методом цепных подстановок. На основе анализа можно определить, какой из факторов следует улучшить для дальнейшей эффективной реализации инновационного проекта. Если выявлены резервы для улучшения показателя ресурсоотдачи, то дальнейшая реализация инновационного проекта может быть эффективной. Для этого плановый показатель ресурсоотдачи должен быть больше 1.

Гораздо проще происходит оценка результатов текущей реализации инновационных проектов процессных и организационных инноваций, так как они в меньшей степени зависят от внешних факторов, а потребителем инновационного продукта является сама организация. По этой причине оценка реализации процессных и организационных инноваций происходит при помощи показателей, характеризующих производственный эффект инноваций, так как такие инновации направлены либо на повышение производительности производственного или организационного процесса, либо к снижению затрат на производство продукции. Поэтому при оценке реализации продуктовых и организационных инноваций необходимо сравнивать эффективность внедрения инновации в производственный или организационный процесс с показателями производства продукции до реализации инновационного проекта.

Поэтому основным показателем, характеризующим эффективность процессных инноваций, является показатель отдачи производственных затрат, определяемый по формуле (3.40). При этом для сравнения с эффективностью производства

до реализации инновационного проекта затраты, связанные с исследованиями и разработками по проекту не должны учитываться для непосредственной оценки отдачи производственных затрат.

$$ProdCE' = \frac{P' * Q'}{ProdC'}, \quad (3.40)$$

где $ProdCE'$ – отдача производственных затрат;

Увеличение показателя отдачи производственных затрат в результате реализации инновационного проекта говорит об эффективности инновационного проекта. Если показатель отдачи производственных затрат инновации меньше значения, бывшего до реализации инновации, необходимо провести факторный анализ отдачи производственных затрат методом цепных подстановок и оценить резервы увеличения рассматриваемого показателя. Для этого производственные затраты необходимо разбить по элементам и оценить влияние каждого элемента. Факторный анализ проводится на основе формулы (3.41).

$$ProdCE' = \frac{P' * Q'}{MatC' + DeprC' + LabC' + SocSecC' + OtherC'}, \quad (3.41)$$

Аналогичным образом оценивается эффективность организационных инноваций и принимаются решения о дальнейшей реализации инновации. Для оценки эффективности организационных инноваций необходимо использовать, в первую очередь, показатель зарплатоотдачи, который на первоначальном уровне отразит эффективность изменений в организационной структуре. Коэффициент зарплатоотдачи определяется по формуле (3.42).

$$30 = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{ФОТ}}, \quad (3.42)$$

где 30 – показатель зарплатоотдачи.

Также при недостаточно высоком значении показателя зарплатоотдачи необходимо провести факторный анализ зарплатоотдачи. Так как при внедрении организационных инноваций также может быть перераспределена организация применения основных средств, данный фактор также должен быть учтен при оценке эффективности организационных инноваций. Таким образом, факторный анализ зарплатоотдачи может быть проведен как анализ изменения показателей фондоотдачи и фондовооруженности основными средствами всего персонала организации. Данный показатель определяется по формуле (3.43).

$$\begin{aligned} \text{ЗО} &= \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{ФОТ}} = \frac{\text{Выручка от продаж}}{\text{Основные средства}} * \frac{\text{Основные средства}}{\text{ФОТ}} = \\ &= \text{ФО} * \text{ФВ}_{\text{полн}}, \end{aligned} \quad (3.43)$$

где ФО – показатель фондоотдачи;

$\text{ФВ}_{\text{полн}}$, – фондовооруженность в расчете на весь персонал организации.

Анализ маркетинговых инноваций для стратегических целей реализации инновационного проекта зависит от особенностей инновационного проекта, так как от внешних условий в наибольшей степени влияют на применение новых методов маркетинга. По этой причине не все показатели, отражающие эффективность реализации инновационного проекта, оказываются корректными. Поэтому для оценки эффективности инновационных проектов маркетинговых инноваций могут быть использованы следующие основные показатели:

- при выходе на новый рынок сбыта, необходим полный анализ результативности продаж: для этой цели используется показатель рентабельности продаж, при этом затраты на производство и реализацию продукции должны быть учтены отдельно по новому рынку сбыта.

- при применении нового метода в продвижении оценивается эффективность дополнительных коммерческих расходов, связанных с доведением информа-

ции о продукции до покупателя: в этом случае необходимо оценить, насколько дополнительные коммерческие расходы влияют на объем продаж, используя коэффициент, показывающий отношение выручки от продаж к коммерческим расходам.

– изменения характеристик основной продукции, не связанные с качественными изменениями ключевых параметров продукции, также относятся к маркетинговым инновациям: в этом случае нужно измерить степень влияния таких изменений на объем продаж основной продукции, что осуществляется при помощи коэффициента, отражающего отношение выручки от продаж к производственным затратам, составной частью которых является дополнительные расходы на изменения продукции, не связанные с качественными изменениями.

Указанные аналитические процедуры позволяют принять решения о дальнейшей реализации инновационного проекта в зависимости от типа инновации.

Анализ возможности и рисков перехода инновации в объект хозяйственной деятельности

Так как инновационные проекты по своей сути являются долгосрочными и направленными на достижение положительного эффекта в перспективе, оценка эффективности инновационного проекта за короткий промежуток времени не отражает реальных возможностей инновационного проекта. Поэтому для принятия решения о дальнейшей жизни инновации: продаже прав на инновации или дальнейшем использовании инновации в рамках текущей деятельности вплоть до трансформации в объект хозяйственной деятельности необходимо провести анализ зрелой инновации и рассмотреть альтернативные затраты, связанные с особенностью дальнейшего применения инновационного продукта.

В момент зрелости инновационного проекта важно принять правильное решение о дальнейшей жизни инновационного продукта. Однако в первую очередь важно определить, в какой момент инновационный проект переходит на этап зрелости. Так как инновационные проекты должны иметь долгосрочный эффект, по итогам исследований и разработок на этапе планирования инновационного проекта определяются сроки полезного использования инновации – срока, когда инновация является таковой. На основе определения жизненного цикла инновации, переход

инновации в разряд зрелых можно считать по истечении $\frac{3}{4}$ всего планового жизненного цикла инновации. В этот момент организация должна принять решение о возможностях дальнейшей реализации инновационного проекта.

В рамках инновационной деятельности возможно четыре варианта развития событий, связанных с реализацией инновационного проекта:

1) дальнейшее использование результатов реализации инновационного проекта в рамках обычной деятельности;

2) пролонгация реализации инновационного проекта на основе модификации инновационных решений;

3) полная или частичная передача прав на использование результатов исследований и разработок;

4) отказ от дальнейших действий и полное сворачивание или консервация инновационного проекта. Однако данный вариант выглядит наименее предпочтительным, так как результаты исследований и разработок инновационного проекта являются нематериальной ценностью: в таком случае наиболее целесообразным выглядит вариант продажи нематериального актива в виде права на использование результатов исследований и разработок компании.

Передача прав на использование исследований и разработок способствует минимизации отрицательных результатов реализации инновационного проекта. Так как для внедрения инновации в рамках организации расходы могут существенно отличаться ввиду специфики производственных и организационных процессов, минимальная стоимость продажи права на использование результатов исследований и разработок должна составлять стоимость фундаментальных и прикладных исследований и разработок, отнесенных к данному инновационному проекту.

Выбору трансформации инновации в объект хозяйственной деятельности должны предшествовать аналитические процедуры, позволяющие определить экономическую эффективность при выборе той или иной альтернативы. Таким обра-

зом, анализ на данном этапе основан на расчете альтернативных затрат, позволяющей принять решения относительно дальнейшей реализации инновационного проекта.

Оценка возможностей дальнейшей реализации инновационного проекта строится на основе текущих результатов. Поэтому первоочередной задачей при выборе дальнейшей стратегии развития инновационного проекта является оценка его текущей результативности и динамика изменения исследуемых показателей для проецирования возможностей реализации инновационного проекта.

В зависимости от типа инновации за основу оценки результативности инновации могут быть взяты различные показатели:

- 1) результативность продуктовых инноваций определяется показателем рентабельности продаж;
- 2) процессных инноваций – показателем отдачи производственных затрат;
- 3) организационных инноваций – показателем зарплатоотдачи;
- 4) в зависимости от особенностей маркетинговых инноваций, могут быть применены показатели рентабельности продаж, отдачи коммерческих расходов и отдачи производственных затрат.

На основе анализа текущих финансовых результатов и динамики изменения показателей можно определить вариант дальнейшей реализации инновации. Однако решения могут зависеть также и от типа инноваций, так как продуктовые и организационные инновации направлены на улучшение эффективности внутренних процессов, поэтому передача прав на использование результатов исследований и разработок, использующихся в производственном и организационном процессах, не имеет столь сильный отрицательный эффект, нежели передача прав на производство инновационного продукта.

В этой связи следует разграничить действия по реализации инновационного проекта на основе оценки его результативности. В этой связи разработана таблица, в которой представлены рекомендации по использованию результатов инновационной деятельности в зависимости от типа инновации, представленная ниже в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Рекомендации по использованию результатов инновационной деятельности

Показатель результативности и его динамика	Продуктовые инновации	Процессные инновации	Организационные инновации	Маркетинговые инновации
Положительный показатель результативности с положительной динамикой	Дальнейшее использование результатов реализации инновационного проекта в рамках обычной деятельности	Дальнейшее использование результатов реализации инновационного проекта в рамках обычной деятельности	Дальнейшее использование результатов реализации инновационного проекта в рамках обычной деятельности	Дальнейшее использование результатов реализации инновационного проекта в рамках обычной деятельности
Положительный показатель результативности с отрицательной динамикой	Пролонгация реализации инновационного проекта на основе модификации инновационных решений	Полная или частичная передача прав на использование результатов исследований и разработок	Полная или частичная передача прав на использование результатов исследований и разработок	Пролонгация реализации инновационного проекта на основе модификации инновационных решений
Отрицательный показатель результативности с положительной динамикой	Частичная передача прав на использование результатов исследований и разработок	Пролонгация реализации инновационного проекта на основе модификации инновационных решений	Пролонгация реализации инновационного проекта на основе модификации инновационных решений	Частичная передача прав на использование результатов исследований и разработок
Отрицательный показатель результативности с отрицательной динамикой	Полная передача прав на использование результатов исследований и разработок	Отказ от дальнейших действий и полное сворачивание или консервация инновационного проекта	Отказ от дальнейших действий и полное сворачивание или консервация инновационного проекта	Полная передача прав на использование результатов исследований и разработок

Источник: составлено автором

3.4 Анализ результатов реализации инновационной деятельности для целей организации

Результаты инновационной деятельности оказывают непосредственное влияние на дальнейшее развитие бизнеса, так как успешность реализации инновационных проектов говорит о возможности внедрения инноваций в хозяйственную деятельность, способствуя повышению ее эффективности и результативности. Поэтому инновационная деятельность должна быть проанализирована на основе

оценки эффективности не только отдельных инновационных проектов, но и инновационной деятельности в целом. Результаты оценки позволят сформировать дальнейшую стратегию ведения инновационной деятельности.

При том что оценка отдельных инновационных проектов проводится еще на этапе их реализации для принятия соответствующих решений по корректировке дальнейшей реализации, по истечению отчетного периода следует провести оценку инновационной деятельности в целом. Так как инновационная деятельность содержит инновационные проекты, имеющие долгосрочный план реализации, наиболее корректным является анализ инновационной деятельности по результатам ведения деятельности в течение трех лет. По истечению года имеет смысл проведение предварительной оценки инновационной деятельности.

Предварительный анализ инновационной деятельности позволит принять решения по корректировке текущему ведению инновационной деятельности, комплексный анализ инновационной деятельности по истечению трех лет имеет стратегическую направленность. На основании комплексного анализа инновационной деятельности формируется стратегия инновационной деятельности. Поэтому такой анализ можно назвать стратегическим инновационным экономическим анализом.

Для предварительного анализа инновационной деятельности по истечению года наиболее целесообразно оценить эффективность ведения инновационной деятельности на основе количества принятых к внедрению инновационных проектов. Таким образом, для предварительного анализа инновационной деятельности можно использовать следующие показатели:

Эффективность деятельности исследовательского подразделения характеризуется количеством принятых к реализации инновационных проектов, разработанных собственными силами, по отношению к затратам на исследования и разработки. Для этого рассчитывается коэффициент эффективности исследовательского подразделения (3.44). Наиболее высокий показатель свидетельствует об эффективности исследовательского подразделения.

$$K_{\text{Иссл}} = \frac{\text{Принятые к реализации инновационные проекты, разработанных собственными силами}}{\text{Затраты на исследования и разработки}}, \quad (3.44)$$

где $K_{\text{Иссл}}$ – коэффициент эффективности исследовательского подразделения.

Обратный коэффициенту эффективности исследовательского подразделения является показатель, отражающий среднюю стоимость разработки инновации, принятой к реализации в течение года. Данный показатель определяется по формуле (3.45).

$$\overline{C_{\text{ИпрРеал}}} = \frac{\text{Затраты на исследования и разработки}}{\text{Принятые к реализации инновационные проекты, разработанных собственными силами}}, \quad (3.45)$$

где $\overline{C_{\text{ИпрРеал}}}$ – средняя стоимость разработки инновационного проекта, принятого к реализации.

Также следует рассчитать количество сотрудников, занятых исследованиями и разработками, приходящихся на каждый принятый к реализации инновационный проект (3.46).

$$P_{\text{ИпрРеал}}^{\text{ИР}} = \frac{\text{Количество сотрудников, занятых исследованиями и разработками}}{\text{Принятые к реализации инновационные проекты, разработанных собственными силами}}, \quad (3.46)$$

где $P_{\text{ИпрРеал}}^{\text{ИР}}$ – количество сотрудников, занимающихся исследованиями и разработками, приходящихся на каждый принятый к реализации инновационный проект, разработанный собственными силами.

Также важно оценить степень реализации инновационных проектов, направленных на модернизацию внутренних процессов, и проектов, разрабатываемых для реализации внешним потребителям. Данное отношение позволяет оценить соответ-

стве текущих результатов инновационной деятельности выбранной. Коэффициент соотношения внешних и внутренних инновационных проектов, принятых к внедрению, определяется формулой (3.47).

$$K_{\text{ИпрРеалВнутр-Внешн}} = \frac{\text{Количество процессных и организационных проектов, принятых к реализации}}{\text{Количество продуктовых и маркетинговых проектов, принятых к реализации}}, \quad (3.47)$$

где $K_{\text{ИпрРеалВнутр-Внешн}}$ – коэффициент соотношения внешних и внутренних инновационных проектов, принятых к внедрению.

Полный анализ эффективности можно проводить уже по истечению трех лет, так как за этот период часть инноваций может быть уже внедрена либо трансформироваться в объект хозяйственной деятельности. В таком случае экономический анализ инновационной деятельности станет основой для формирования стратегии инновационной деятельности.

Согласно Р. Гранту, «чтобы стратегия стала успешной, она должна соответствовать особенностям внешней и внутренней среды фирмы – целям и ценностям, ресурсам и способностям, организационной структуре и системам» [30]. В этой связи можно сказать, что стратегия фирмы разделяется на два уровня: корпоративная стратегия определяет отрасли и рынки, на которых фирма конкурирует, бизнес-стратегия связана с методами конкуренции на определенных рынках. Согласно российским авторам, для определения стратегии инновационной деятельности, способствующей организации, необходимо:

- проанализировать степень влияния инноваций на структуру отрасли функционирования и конкуренцию;
- оценить коммерческую результативность инновационной деятельности и инновационный потенциал организации [24].

Данные аналитические процедуры аналогично связаны с внешним и внутренним уровнем. Инновационная продукция способствуют формированию рынка ее

реализации, который ввиду уникальности продукции еще может не иметь установленных принципов и законов функционирования. Поэтому стратегирование инновационной деятельности связано с оценкой результатов реализации инновационных проектов в рамках инновационной деятельности.

Стратегический анализ инновационной деятельности проводится с целью определения стратегии развития инновационной деятельности. Однако для полного понимания возможностей инновационного развития необходима комплексная оценка инновационного потенциала, которая позволит определить сильные и слабые стороны, а также возможности повышения эффективности инновационной деятельности. Для анализа необходимо использовать следующие показатели:

Одним из основных показателей эффективности инновационной деятельности можно назвать комплексный показатель рентабельности инновационных проектов. Он показывает результативность инновационной деятельности в результате реализации инновационных проектов всех типов за исследуемый период. Для расчета данного показателя необходимо применить показатели рентабельности продаж по продуктовым и маркетинговым внедренным инновациям, а также величину прироста показателей ресурсоотдачи производства процессных и зарплатоотдачи организационных инноваций по отношению к значениям данных показателей до внедрения инновации. Таким образом, комплексный показатель рентабельности инновационных проектов за исследуемый период определяется формулой (3.47). Более высокое значение комплексного показателя рентабельности говорит об эффективности внедренных инноваций:

$$RoIP_{complex} = \sum RoS' + \sum \Delta ProdCE' + \sum \Delta ZO + \sum \Delta SCE' , \quad (3.47)$$

где $RoIP_{complex}$ – комплексный показатель рентабельности инновационных проектов;

SCE' – отдача коммерческих расходов в результате реализации маркетинговых инновационных проектов.

Однако комплексный показатель рентабельности инновационных проектов показывает эффективность уже готовых инновационных продуктов без привязки к затратам на инновационную деятельность. Для оценки эффективности ведения инновационной деятельности следует использовать показатели эффективности затрат на инновационную деятельность, рассчитанный по формуле (3.48) и обратный ему показатель средней стоимости внедрения инноваций, рассчитанный отношением затрат на инновационную деятельность к количеству инноваций (3.49).

$$\mathcal{E}_{\text{ИД}} = \frac{\text{Количество внедренных инновации}}{\text{Затраты на ведение инновационной деятельности}}, \quad (3.48)$$

где $\mathcal{E}_{\text{ИД}}$ – эффективность затрат на инновационную деятельность.

$$\overline{\text{Ст}}_{\text{ИВН}} = \frac{\text{Затраты на ведение инновационной деятельности}}{\text{Количество внедренных инновации}}, \quad (3.49)$$

где $\overline{\text{Ст}}_{\text{ИВН}}$ – средняя стоимость внедрения инновации.

Следует отметить, что стоимость реализации заимствованных инноваций является меньше стоимости реализации инноваций, разработанных собственными силами. Поэтому также нужно оценить степень заимствования инновационных решений путем соотношения количества внедренных заимствованных инноваций к количеству внедренных инноваций, разработанных собственными силами. Данный показатель определяется формулой (3.50).

$$K_{\text{Изаимств}} = \frac{\text{Количество внедренных заимствованных инноваций}}{\text{Количество внедренных инноваций, разработанных собственными силами}}, \quad (3.50)$$

где $K_{\text{Изаимств}}$ – коэффициент заимствования инноваций.

Как правило, затраты на внедрение заимствованных инноваций ниже затрат на внедрение инноваций, разработанных собственными силами (для точной оценки следует рассчитать среднюю стоимость внедрения заимствованных инноваций и инноваций, разработанных собственными силами). Однако в таком случае стоит

взять отношение комплексного показателя рентабельности инноваций, рассчитываемого по формуле (3.47) и рассчитать соотношение эффективности заимствованных инноваций и инноваций, разработанных собственными силами.

Еще одним показателем эффективности инновационной деятельности служит показатель компенсации затрат на исследования и разработки инноваций за счет продажи прав на нее. Показатель отражает степень компенсации расходов на инновационную деятельность за счет продажи прав на использование результатов инновационной деятельности. Данный показатель следует рассчитывать на основе инновационных проектов, которые не были трансформированы в объект хозяйственной деятельности. Таким образом, показатель отражает степень минимизации потерь от отрицательных инновационных проектов и определяется по формуле (3.51).

$$CoverIC_{sales} = \frac{Sales_{RightsIPr}}{Costs_{non-realIPr}}, \quad (3.51)$$

где $CoverIC_{sales}$ – коэффициент компенсации нереализованных инновационных проектов за счет продажи прав;

$Sales_{RightsIPr}$ – выручка от продажи прав на результаты исследований и разработок;

$Costs_{non-realIPr}$ – затраты на инновационные проекты, не трансформированные в объект хозяйственной деятельности.

Также следует рассчитать долю затрат организации, приходящуюся на ведение инновационной деятельности, которая показывает степень вовлечения организации в инновационную деятельность и рассчитывается по формуле (3.52).

$$InnActRate = \frac{IAC}{TC}, \quad (3.52)$$

где IAC – затраты на ведение инновационной деятельности.

Ключевым индикатором результативности инновационной деятельности следует считать коэффициент рентабельности инновационной деятельности, рассчитанный как отношение комплексного показателя рентабельности инновационных проектов к доле затрат на инновационную деятельность (3.53). Данный показатель позволяет определить степень коммерческой эффективности ведения инновационной деятельности. Инновационная деятельность и внедрение инноваций коммерчески эффективно, если значение показателя > 1 .

$$RoIA = \frac{RoIP_{complex}}{InnActRate}, \quad (3.53)$$

где $RoIA$ – Показатель рентабельности инновационной деятельности.

На основе анализа инновационной деятельности, проведенного с помощью представленных показателей, организация может принять дальнейшие решения по ведению инновационной деятельности. Отклонения показателей позволит определить слабое место, на которое необходимо обратить внимание. Факторный анализ показателей различных типов поможет понять причину недостаточной эффективности ведения инновационной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Уровень инновационной активности в России находится на крайне низком уровне: проведенные исследования данных Федеральной государственной службы статистики Российской Федерации показали, что динамика изменения доли организаций, осуществлявших инновации, имеет отрицательную тенденцию. Помимо данного показателя, удельный вес инновационных продуктов, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ и оказанных услуг, также снижается с течением времени. Ввиду того, что инновационное развитие отдельных организаций имеет важное значение для развития не только научно-технической, но также экономической и социальной сферы, низкий уровень инновационного развития имеет отрицательное влияние на национальную экономику и качество жизни населения.

По этой причине повышение инновационной активности – одна из приоритетных государственных задачи в ближайшей перспективе: об этом свидетельствуют принятая стратегия инновационного развития до 2020 г., развитие инновационных компаний с государственной поддержкой. Однако принятые меры пока не приносят результаты: инновационная активность организаций ежегодно снижается.

Одной из основных причин невысокой инновационной активности является исторический аспект, связанный с переходом к рыночной экономике и отсутствием благоприятной рыночной среды для быстрого безболезненного перехода. В этой связи в стране формировалась экономическая некомпетентность со стороны бизнес-субъектов, с их стороны применялись меры для моментального получения максимального финансового результата различными путями, без оглядки на дальнейшие перспективы развития организации. Только во второй половине 2000-х стали рассматриваться возможности и перспективы развития организации, формироваться долгосрочные стратегии организации.

По этой причине несмотря на накапливание методологической базы как краткосрочного, так и долгосрочного стратегического экономического анализа, их

практическое применение оставалось на низком уровне. В последние годы ситуация стала меняться в лучшую сторону, однако статистические данные по инновационной активности свидетельствуют, что инновационная деятельность в организации требует совершенствования подхода к ее анализу и прогнозу.

Таким образом, совершенствование информационно-методического обеспечения экономического анализа инновационной деятельности является важной задачей не только на микроуровне, но и для осуществления задач на макроуровне, так как возможность проведения компетентного экономического анализа инновационной деятельности является важным фактором, способствующим активизации инновационной деятельности.

Для целей совершенствования информационно-методического обеспечения экономического анализа инновационной деятельности в рамках диссертационного исследования был и выполнены следующие задачи:

Исследованы теоретические аспекты развития инновационной деятельности. Несмотря на наличие инноваций в течение всего процесса общественного развития, только в начале XX века последователями российского математика и экономиста Н.Д. Кондратьева было сформировано понятие инноваций, их суть и значимость для развития экономических процессов. За счет того, что инновации являются катализатором не только технологического, но также экономического и социального развития, активно изучались особенности инноваций, что впоследствии привело к формированию целых научных дисциплин: инноватики и инновационного менеджмента, также как инструмент инновационного менеджмента было выделено направление экономического анализа – экономический анализ инновационной деятельности. Несмотря на большое внимание, уделяемое инновациям и их роли в общественно-экономической жизни, практическое применение теоретических знаний об анализе и управлении инновациями в России находится на довольно низком уровне, о чем свидетельствует невысокий уровень инновационной активности как в отдельных отраслях, так и в стране в целом.

В рамках исследования дефиниций, касающихся инновационной деятельности, выделен понятийный аппарат экономического анализа инновационной деятельности, объединив понятия из отечественных и зарубежных нормативно-правовых, методологических, рекомендательных и иных документов, а также дано определение экономического анализа инновационной деятельности как системы обработки финансово-экономической информации о результатах инновационной деятельности экономического субъекта с целью оценки эффективности текущих процессов разработки и реализации инноваций, а также поиска резервов повышения результативности хозяйственной деятельности за счет внутренних изменений инновационной активности.

Проведен анализ текущей системы сбора учетной информации по инновациям, а также предложены подходы к совершенствованию методов учета данных по инновационной деятельности, способствующим повышению степени аналитичности информации, связанной с ведением инновационной деятельности. Предложенные в работе подходы затрагивают систему бухгалтерского учета затрат на ведение научно-исследовательских работ, внедрение и реализацию инновационных проектов, а также отражение выгод от реализации инновационных продуктов.

Рассмотрена возможность применения предложенной в международных рекомендациях по сбору и анализу данных по инновациям, Федеральном законе «О науке и научно-технической деятельности» классификация инноваций по назначению. Деление инноваций на технологические продуктовые и процессные, организационные и маркетинговые оправдано ввиду характерных для каждого из данных типов инноваций признаков, включая особенности их создания, реализации, коммерциализации и различия потребителей инновационных продуктов.

Определены стадии цикла инновационной деятельности на основе существующих представлений о жизненном цикле инновации. Согласно результатам исследования, цикл начинается с проведения на основе разработанной инновационной стратегии фундаментальных исследований и разработок и заканчивается при трансформации инновационных продуктов в объекты хозяйственной деятельности.

При этом каждому переходу к новому этапу инновационного цикла свойственной проведение сопутствующих аналитических процедур.

В рамках работы разработаны приемы проведения экономического анализа инновационной деятельности в зависимости от стадии реализации инновационного проекта и типа инновации. Предложенный подход имеет универсальную направленность и позволяет проводить анализ на всех этапах жизненного цикла инновационной деятельности, начиная с этапа исследований и разработок, при планировании инновационного проекта, его внедрении и реализации, при трансформации инновации в объект хозяйственной деятельности, а также по итогам отчетного периода ведения инновационной деятельности. Кроме того, предложенные методы анализа рассмотрены в разрезе специфики инновации того или иного типа (продуктовой, процессной, организационной и маркетинговой).

Таким образом, данная работа имеет теоретическую и практическую значимость практическую, отвечая потребностям хозяйствующих субъектов. Результаты проведенного исследования могут применены на практике проведения экономического анализа инновационной деятельности и адаптированы для коммерческих организаций любой отрасли.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативно правовые акты

1. Федеральный закон от 23.08.1996 №127-ФЗ «О науке и научно-технической политике» (в ред. от 23.05.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_11507/ (дата обращения: 26.08.2017).
2. Приказ Минфина РФ от 31.10.2000 N 94н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкции по его применению», (ред. от 08.11.2010) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_29165/ (дата обращения: 22.06.2017).
3. Приказ Минфина России от 13.12.2010 N 167н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Оценочные обязательства, условные обязательства и условные резервы» ПБУ 08/2010» (ред. от 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_110328/ (дата обращения: 24.06.2017).
4. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99» (ред. 06.04.2015) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_12508/ (дата обращения: 23.06.2017).
5. Приказ Минфина России от 27.12.2007 N 153н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» ПБУ 14/2007» (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_63465/ (дата обращения: 22.06.2017).
6. Приказ Минфина от 19.11.2002 №115н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02» (ред. от 16.05.2016) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39968/ (дата обращения: 22.06.2017).

7. Приказ Минэкономразвития РФ от 23.03.2006 №75 «Об утверждении форм бизнес-планов, представляемых для заключения (изменения) соглашений о ведении промышленно-производственной (технико-внедренческой) деятельности, критериев отбора банков и иных кредитных организаций для подготовки заключения на бизнес-планы, критериев оценки бизнес-планов, проводимой экспертным советом по технико-внедренческим особым экономическим зонам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ivo.garant.ru/#/document/12146260/paragraph/199:0> (дата обращения :04.01.2019).

8. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999, № ВК 477) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=8730> (дата обращения: 25.02.2019).

9. Инновационная Россия. Проект стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. Правительство РФ. – 2011. – 148 с.

10. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (введен в действие на территории Российской Федерации Приказом Минфина России от 28.12.2015 г. № 217н, с изм. и доп.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_193595/ (дата обращения: 23.04.2019).

11. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Евростата / пер. с англ. 3-е изд. – М. : ЦИСН, 2010. – 107 с.

12. Исследование Федеральной службы государственной статистики. «Основные показатели инновационной деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/# (дата обращения: 19.05.2019).

Другие источники

13. Dutta, S. Global innovation index 2018. Energizing the World with Innovation / S. Dutta, B. Lanvin, S. Wunsch-Vincent. – 11th edition [Электронный ресурс]. – Режим

доступа: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2018.pdf (дата обращения: 19.05.2019).

14. Freeman, C. Unemployment and Technical Innovation: A Study of Long Waves and Economic Development / C. Freeman (co-author with John Clark and Luc Soete). – Greenwood Press, 1982. – 214 p.

15. Kleinknecht, H. Rates of Innovation & Profits in the Long Wave / H. Kleinknecht. – The Long-Wave Debate., 1987. – 162 p.

16. Mensch, G. Stalemate in Technology: innovations overcome the depression. / G. Mensch. – Publisher Cambridge, Mass: Ballinger, 1979. – 241 p.

17. Авагян, Г. Л. Инновационный механизм циклично-волновой теории Н. Д. Кондратьева / Г. Л. Авагян // Вестник Адыгейского Государственного Университета. Серия 5: Экономика. Издательство: Адыгейский государственный университет (Майкоп). – 2012. – № 2. – С. 13 – 21.

18. Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А. И. Алексеева и др. (коллектив авторов). – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2011. – 712 с.

19. Алексеева, М. Б. Анализ инновационной деятельности / М. Б. Алексеева, П. П. Ветренко. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 303 с.

20. Анисимов, Ю. П. Бизнес-планирование инноваций: монография / Ю. П. Анисимов и др.; под ред. Ю.П. Анисимова. – Воронеж: Научная книга, 2008. – 558 с.

21. Баженов, Г. Е. Организационно-технический уровень предприятия как источник достижения конкурентных преимуществ / Г. Е. Баженов, Г. А. Семакина // Вестник томского государственного университета. – 2011. – № 346.– С. 111 – 115.

22. Баимова, Л. А. Ценообразование на инновационный продукт / Баимова Л. А., Ёлкина Л. Г. // АЛЛЕЯ НАУКИ. Издательство: ИП Шелистов Денис Александрович (Издательский центр «Quantum»). – 2018. – № 5 (21).– С 569 – 573.

23. Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М. И. Баканов, М. В. Мельник, А. Д. Шеремет, под ред. М. И. Баканова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 536 с.

24. Басовский, Л. Е. Современный стратегический анализ: учебник / Л. Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 256 с.
25. Беликов, А. Ю. Бизнес-проект: разработка и управление: учеб. пособие / А. Ю. Беликов, Е. В. Градобоев. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2007. – 141 с.
26. Бизнес-планирование: учебник / под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник; ИНФРА-М, 2013. – 296 с.
27. Бовин, А. А. Управление инновациями в организации: учеб. Пособие по специальности «Менеджмент организации»/ А. А. Бовин. – М.: Омега-Л, 2009. – 415 с.
28. Галкин К. И. Методы ценообразования на инновационную продукцию / К. И. Галкин // Бенефициар. – 2017. – №11.– С. 54 – 57.
29. Глазьев, С. Ю. Рынок в будущее. Россия в новых технологических и мирохозяйственных укладах / С. Ю. Глазьев. – М. : Книжный мир, 2018. – 768с.
30. Грант, Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант (пер. с англ. С. Дмитриева). – 7-е изд. – СПб. : Питер, 2016. – 544 с.
31. Гукасян, Г. М. Экономика от «А» до «Я»: тематический справочник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 153 с.
32. Данильченко, С. Л. Советская Россия в годы НЭПа: политико-экономический обзор / С. Л. Данильченко // Новое слово в науке: перспективы развития. Издательство : ООО «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс» (Чебоксары), 2017. – № 1-1 (7). – С. 52 – 82.
33. Друкер, П. Ф. Бизнес и инновации: перевод с английского / П. Ф. Друкер (пер. с англ. К. С. Головинского. – М. : Вильямс. – 2007. – 432 с.
34. Дрягина, И. В. Повышение инновативности как фактор конкурентоспособности организации / И. В. Дрягина // Вестник государственного и муниципального управления. – 2012. – №1.– С. 72 – 77.
35. Дубровин, И. А. Бизнес-планирование на предприятии: учебник / И. А. Дубровин. – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 432 с.
36. Зверев, А. В. Инновационная деятельность в Российской Федерации / А. В. Зверев // Инновации. – 2008. – №8. – С. 48 – 61.

37. Зуева, О. А. Роль инноваций в экономическом развитии национального хозяйства / О. А. Зуева, О. А. Молчанова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – №1. – 2016. – С. 155 – 159.

38. Иванова, Т. Б. Инновационное развитие России и малый бизнес / Т. Б. Иванова // Инновации в создании и управлении бизнесом: материалы VIII Международной научной конференции преподавателей, сотрудников и аспирантов. – М. : изд-во РУДН, 2016. – С. 24 – 30.

39. Инновационный менеджмент: 10 лучших статей / (коллектив авторов) пер. с англ. – М. : Альпина Пабlishер, 2017. – 206 с.

40. Инновационный менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент», специальностям экономики и управления / под ред. С. Д. Ильенковой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 392 с.

41. Калинин, Г. Е. Коммерциализация инноваций: общее и отличное с понятием «внедрение» / Г. Е. Калинин, Д. А. Переведенцев // Вестник ИЖГТУ им. М. Т. Калашникова. – 2014. – № 3 (63). – С. 90 – 93.

42. Ковалева, Е. А. Влияние национальной культуры на уровень инновационной и предпринимательской активности страны / А. Е. Ковалева, В. М. Ковалев, Е. П. Пилова // Инновации в создании и управлении бизнесом : материалы VIII Международной научной конференции преподавателей, сотрудников и аспирантов. – М. : изд-во РУДН, 2016. – С. 52 – 54.

43. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Лысенко Д. В. – М.: ИНФРА-М, 2010 – 320 с.

44. Кондратьев, Н. Д. Проблемы экономической динамики / Редкол. Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.

45. Кононец, Н. Н. Теория технологических укладов как продолжение развития концепции о больших циклах Кондратьева и инновационной теории Шумпетера / Н. Н. Кононец // Актуальные проблемы и перспективы социально-экономического развития современной России. Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. – под ред. А. А. Пиковского. – Великий Новгород : изд-во: НовГУ им. Ярослава Мудрого, 2017. – С. 36 – 43.

46. Коршунов, А. И. Использование показателей организационно-технического уровня производственной системы для оценки трудоемкости изготовления производственной номенклатуры / А. И. Коршунов, Р. Л. Фоминых // Интеллектуальные системы в производстве. – 2007. – №1 (9). – С. 128 – 138.

47. Кужева, С. Н. Из истории развития теории нововведений и управления инновациями / С. Н. Кужева // Инновационная экономика и общество. – 2015. – № 2 (8). – С. 2 – 12.

48. Кузнецов, С. И. Совершенствование анализа организационно-технического уровня производства на предприятиях различных форм собственности / С. И. Кузнецов // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №35 (164). – С. 7 – 14.

49. Кузык, Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М. : ЗАО «Издательство “Экономика”», 2005. – 624 с.

50. Кузьменко, В. П. Система экономических циклов и глобальный финансовый кризис / В. П. Кузьменко // Кондратьевские волны. – 2012. – №1. – С. 156 – 178.

51. Лапин, Н. И. Теория и практика инноватики: учеб. пособие / Н. И. Лапин. – М.: Университетская книга; Логос, 2008. – 328 с.

52. Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика: учебник / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. Л. Флинн (пер. с англ.). – 19-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 1028 с.

53. Маматова, Н. А. Теории инноваций: учебное пособие / Н. А. Маматова, А. В. Маматов. – Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017. – 100 с.

54. Маслоу, А. Мотивация и личность / А. Маслоу (пер. с англ. А. М. Татлыбаева). – СПб. : Евразия, 1999. – 478 с.

55. Мустафин, А. Р. Русский циклизм и концепция Н. Д. Кондратьева / А. Р. Мустафин // Ученые записки Казанского университета. Серия: Гуманитарные науки. – 2015. – № 3 – Т. 157. – С. 76-81.

56. Наумов, А. Ф. Инновационное проектирование и проектное управление: учеб. пособие / А. Ф. Наумов, А. А. Захарова. – Саратов : ПАГС, 2009. – 192 с.

57. Перес, К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес (пер. с англ.). – М.: Дело, 2011. – 231 с.
58. Петрикова, Е. М. Методы оценки стоимости нематериальных активов / Е. М. Петрикова, Е. И. Исаева, М. А. Овсянникова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №10 (352). – С. 39 – 53.
59. Пласкова, Н. С. Развитие методологии экономического анализа / Н. С. Пласкова // Учет. Анализ. Аудит. – 2016. – №1. – С. 50 – 57.
60. Пласкова, Н. С. Совершенствование понятийного и видового аппарата инновационного экономического анализа / Н. С. Пласкова, Т. А. Полянская, А. С. Самусенко // Аудиторские ведомости. – 2017. – №12. – С. 56 – 62.
61. Пласкова, Н. С. Совершенствование учета затрат на инновационную деятельность организации / Н. С. Пласкова, Т. А. Полянская, А. С. Самусенко // Учет. Анализ. Аудит. – 2017. – №6. – С. 76 – 85.
62. Пласкова, Н. С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебник / Пласкова Н. С. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Эксмо, 2010. – 640 с.
63. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: учебник / Пласкова Н. С. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Эксмо, 2010. – 704 с.
64. Пономарева, А. В. Методология проведения PESTEL-анализа / А. В. Пономарева // Экономика и социум. – 2016. – № 11-2 (30). – С 264 – 270.
65. Родзин, С. Л. NBIC-технологии, искусственный интеллект и электронная культура / С. Л. Родзин, И. Н. Титаренко // Информатика, вычислительная техника и инженерное образование. – 2013. – №2 (13). – С. 60 – 74.
66. Рубцова, Е. М. Отражение затрат на инновационную деятельность на счетах бухгалтерского учета / Е. М. Рубцова // Международный бухгалтерский учет. – 2015. – №19 (361). – С. 2 – 13.
67. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 608 с.
68. Самусенко, А. С. Инновационная активность в России: текущее положение и перспективы развития / Самусенко А. С. // Перспективные этапы развития научных

исследований: теория и практика – материалы Самусенко, А. С. Инновационная активность в России: текущее положение и перспективы развития / Самусенко А.С. // Перспективные этапы развития научных исследований: теория и практика – сборник материалов II Международной научно-практической конференции. – Кемерово: ЗапСибНЦ, 2019. – Том I. – С. 87 – 92.

69. Самусенко, А. С. Особенности коммерциализации инноваций различных типов / А. С. Самусенко // Инновационное развитие российской экономики – материалы X Международной научно-практической конференции. – М. : изд-во РЭУ им. Г. В. Плеханова, 2017. – С. 325 – 328.

70. Самусенко, А. С. Специфика оценки инновационной деятельности организации / А.С. Самусенко // Актуальные вопросы науки. – 2019. – №50. – С. 45–47.

71. Самусенко, А. С. Становление и развитие экономического анализа инновационной деятельности / А. С. Самусенко // Учетно-аналитическое обеспечение – информационная основа экономической безопасности хозяйствующих субъектов. Межвузовский сборник научных трудов и результатов совместных научно-исследовательских проектов: в 2-х частях. – М. : Изд-во «Аудитор», 2017. – С. 314 – 318.

72. Тавбулатова, С. К. Некоторые вопросы истории и современного состояния инновационного менеджмента / С. К. Тавбулатова, И. О. Сулумов / – Общество: политика, экономика, право. – 2016. – № 2.– С. 72 – 74.

73. Токарев, Б. Е. Маркетинг начальной стадии коммерциализации инновационного продукта // Б. Е. Токарев / Вестник Университета (Государственный Университет Управления). – 2018. – № 11. – С. 58 – 62.

74. Трофимов, О. В. Анализ методических подходов к оценке инновационного потенциала предприятий / О. В. Трофимов, И. Н. Парадеева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – №10 (58). – С. 22 – 31.

75. Филин, С. А. Концепция технико-научно-технологических циклов / С. А. Филин // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 45 (372). – С. 29 – 45.

76. Фоминых, Р. Л. Комплексная модель оценки и прогнозирования эффективности планируемых организационно-технических мероприятий / Р. Л. Фоминых // Актуальные вопросы экономических наук. – 2010. – № 12-2. – С. 260 – 266.
77. Ходжаева, М. Я. К вопросу о развитии экономического анализа / М. Я. Ходжаева // Векторы развития современной науки. – 2016. – №1 (3). – С. 58 – 62.
78. Хубулава, Н. М. Инновационная стратегия // Хубулава Н. М., Ларионов В. Г. / Контроллинг. – 2013. – №50. – С. 12 – 19.
79. Шавель, А. В. Сущность понятия «инновация» как экономической категории / А. В. Шавель // Управление экономическими системами: электронный научный журнал – 2013. – № 10 (58). – С. 93 – 100.
80. Шаламов, Г. А. Влияние теории длинных волн Николая Кондратьева на развитие теории инноваций / Г. А. Шаламов, Фа Жу, Нго Динь Ань // Байкальская наука. Сборник статей по материалам всероссийской научно-практической конференции. – Изд-во: ООО «Научное партнерство «Апекс», 2017. – С. 56 – 61.
81. Шаланов, Н. В. Методология определения цены на инновационный продукт / Н.В. Шаланов // Вестник Сибирского университета потребительской кооперации. – 2012. – №1 (2). – С. 107 – 117.
82. Шевченко, С. А. Планирование на предприятии (организации): учебное пособие / С. А. Шевченко. – Волгоград : изд-во ВолГУ. – 72 с.
83. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 374 с.
84. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 367 с.
85. Шеремет, А. Д. Теория экономического анализа / А. Д. Шеремет – М.: ИНФРА-М, 2002. – 333 с.
86. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. А. Шумпетер (предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В.

Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Э. Г. Соловьева). – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

Приложение А

(справочное)

Таблица А.1 – Информационная база, используемая на различных стадиях проведения экономического инновационного анализа

Этап аналитической работы	Внутренние источники информации	Внешние источники информации
1	2	3
Разработка практической направленности исследования	Инновационная стратегия, бюджет инновационной деятельности, технико-производственная документация, исследовательские отчеты, статистическая и интегрированная отчетность, данные бухгалтерского и управленческого учета, сведения о наличии и потребности в интеллектуальных, человеческих, производственных и других ресурсах.	Результаты маркетинговых исследований рынка функционирования, научная, техническая и специальная литература, иные данные СМИ по специальной тематике, государственная статистика в области инноваций, экспертные оценки, данные патентных бюро и федеральной службы по интеллектуальной собственности, Федеральные законы в части права на интеллектуальную собственность и иные нормативно-правовые акты
Разработка бизнес-планов инновационных проектов	Инновационная стратегия, бюджет инновационной деятельности, технико-производственная документация, отчеты исследовательских и конструкторских подразделений, сведения о наличии и потребности в интеллектуальных, человеческих, производственных и других ресурсах.	Результаты маркетинговых исследований рынка функционирования, научная, техническая и специальная литература, иные данные СМИ по специальной тематике, государственная статистика в области инноваций, экспертные оценки, данные патентных бюро и федеральной службы по интеллектуальной собственности, Федеральные законы в части права на интеллектуальную собственность и иные нормативно-правовые акты
Отбор наиболее привлекательного для получения выгод инновационного проекта	Бизнес-план организации, отчеты исследовательских и конструкторских подразделений, бюджет инновационной деятельности статистическая и интегрированная отчетность, данные бухгалтерского и управленческого учета, сведения о наличии и потребности в интеллектуальных, человеческих, производственных и других ресурсах.	Результаты маркетинговых исследований рынка функционирования, области инноваций, экспертные оценки, Федеральные законы в части права на интеллектуальную собственность и иные нормативно-правовые акты

Продолжение таблицы А.1

1	2	3
Предварительный анализ результатов внедрения инновации и корректировка плана реализации	Бизнес-план организации, статистическая и интегрированная отчетность, данные бухгалтерского и управленческого учета, сведения об интеллектуальных, человеческих, производственных и других ресурсных резервах.	Результаты маркетинговых исследований рынка функционирования, контрагентов, конкурентов и потребителей, экспертные оценки, Федеральные законы в части права на интеллектуальную собственность и иные нормативно-правовые акты
Разработка стратегии коммерциализации инновационного проекта	Инновационная стратегия, бизнес-план организации, статистическая и интегрированная отчетность, данные бухгалтерского и управленческого учета, сведения об интеллектуальных, человеческих, производственных и других ресурсных резервах.	Результаты маркетинговых исследований рынка функционирования, контрагентов, конкурентов и потребителей, экспертные оценки, Федеральные законы в части права на интеллектуальную собственность и иные нормативно-правовые акты
Анализ возможности и рисков перехода инновации в объект хозяйственной деятельности	Статистическая и интегрированная отчетность, данные бухгалтерского и управленческого учета, сведения об интеллектуальных, человеческих, производственных и других ресурсных резервах.	Результаты маркетинговых исследований рынка функционирования, контрагентов, конкурентов и потребителей, данные СМИ по специальной тематике экспертные оценки, Федеральные законы в части права на интеллектуальную собственность и иные нормативно-правовые акты
Стратегический анализ инновационной деятельности	Бюджет инновационной деятельности, документация технико-производственного характера, статистическая и интегрированная отчетность, данные бухгалтерского и управленческого учета, информация о наличии и потребности в интеллектуальных, человеческих, производственных и других ресурсах.	Результаты маркетинговых исследований рынка функционирования, научная, техническая и специальная литература, иные данные СМИ по специальной тематике, государственная статистика в области инноваций, экспертные оценки, данные патентных бюро и федеральной службы по интеллектуальной собственности, Федеральные законы в части права на интеллектуальную собственность и иные нормативно-правовые акты

Приложение Б

(обязательное)

Приложение № 1
к Приказу Министерства финансов
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ
от 05.10.2011 № 124н)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 20 18 г.

Организац АО "Синар" Форма по ОКУД _____ Дата (число, месяц, год) _____
Идентификационный номер налогоплательщика 5406014187 по ОКПО _____
Вид экономической деятельности Производство прочей верхней одежды ИНН _____
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
Открытое акционерное общество/Частная собственность _____ по ОКОПФ/ОКФС _____
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.) _____ по ОКЕИ _____
Местонахождение (адрес) г.Новосибирск, ул.Серебренниковская,14

Коды		
0710001		
31	12	2018
05251327		
5406014187		
14.13		
12267	16	
384		

Показатель ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	0	0	0
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Основные средства	1130	102897	108205	104860
	в т.ч. незавершенное строительство	1131	2108	168	289
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0
	Финансовые вложения	1150	36467	37500	0
	Отложенные налоговые активы	1160	110	112	113
	Прочие внеоборотные активы	1170	2730	2331	-
	Итого по разделу I	1100	142204	148148	104973
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	491816	391452	616883
	в том числе сырье, материалы и другие аналогичные ценности	1211	65903	61130	48565
	затраты в незавершенном производстве	1212	10950	10600	10757
	готовая продукция и товары для перепродажи	1213	353004	261665	305961
	товары отгруженные	1214	61789	58010	251299
	расходы будущих периодов	1215	170	47	301
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	464	73	52
	Дебиторская задолженность	1230	502554	489033	264031
	в т.ч. покупатели и заказчики	1231	381040	358330	70019
	авансы выданные	1232	23108	29063	39750
	прочие дебиторы	1233	98406	101640	154262
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	489	36158	65914
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	1269	3585	4942
	Прочие оборотные активы	1260	0	0	0
	Итого по разделу II	1200	996592	920301	951822
	БАЛАНС	1600	1138796	1068449	1056795

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 20 18 г. ³	На 31 декабря 20 17 г. ⁴	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ⁶				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	24961	24961	24961
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	(-) ⁷	(-)	(-)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	2592	2592	2592
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	381313	381313	381313
	Резервный капитал	1360	1248	1248	1248
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	355197	349740	337844
	Итого по разделу III	1300	765311	759854	747958
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	1420	14503	16553	19410
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	14503	16553	19410
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	25000	0	14945
	Кредиторская задолженность	1520	333680	291730	274207
	в том числе поставщики и подрядчики	1521	46653	44897	33778
	задолженность перед персоналом организации	1522	10888	11261	10399
	задолженность перед государственными внебюджетными фондами	1523	5514	5700	5287
	задолженность по налогам и сборам	1524	22779	17998	19349
	авансы полученные	1525	4753	3807	4287
	прочие кредиторы	1526	243093	208067	201107
	Доходы будущих периодов	1530	0	0	0
	Оценочные обязательства	1540	302	312	275
	Прочие обязательства	1550	0	0	0
	Итого по разделу V	1500	358982	292042	289427
	БАЛАНС	1700	1138796	1068449	1056795

Руководитель:  Елезов А.Б.
(подпись) (расшифровка подписи)

Главный бухгалтер:  Тимошевская И.П.
(подпись) (расшифровка подписи)

" 28 " февраля 20 19 г.

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-ПК от 6 августа 1999 г. указанным Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных активах, обязательствах могут приводиться общей суммой с раскрытием в пояснениях к бухгалтерскому балансу, если каждый из этих показателей в отдельности незначителен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
3. Указывается отчетная дата отчетного периода.
4. Указывается предыдущий год.
5. Указывается год, предшествующий предыдущему.
6. Некоммерческая организация изменяет указанный раздел "Целевое финансирование". Вместо показателей "Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)", "Собственные акции, выкупленные у акционеров", "Добавочный капитал", "Резервный капитал" и "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" некоммерческая организация включает показатели "Паевой фонд", "Целевой капитал", "Целевые средства", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (в зависимости от формы некоммерческой организации и источников формирования имущества).
7. Здесь и в других формах отчетов вычитаемый или отрицательный показатель показывается в круглых скобках.

Рисунок Б.1 – Бухгалтерский баланс АО «Синар» за 2018 г.

Приложение В

(обязательное)

Отчет о финансовых результатах за <u>Январь-декабрь 20 18</u>				
Организация		АО "Синар"	Форма по ОКУД	0710002
Идентификационный номер налогоплательщика		5406014187	Дата (число, месяц, год)	31 12 2018
Вид экономической деятельности		Производство прочей верхней одежды	ОКПО	05251327
Организационно-правовая форма/форма собственности		Открытое акционерное общество/Частная собственность	ИНН	5406014187
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)			по ОКВЭД	14.13
			по ОКОПФ/ОКФС	12267 16
			по ОКЕИ	384

Показатель ¹	Наименование показателя ²	Код	За январь-декабрь 20 18 г. ³	За январь-декабрь 20 17 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	849 551	1 097 551
	Себестоимость продаж	2120	(576 348)	(813 467)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	273 203	284 084
	Коммерческие расходы	2210	(132 444)	(140 865)
	Управленческие расходы	2220	(114 182)	(123 978)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	26 577	19 241
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	4 146	7 237
	Проценты к уплате	2330	(695)	(587)
	Прочие доходы	2340	8 256	15 882
	Прочие расходы	2350	(28 206)	(19 361)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	10 078	22 412
	Текущий налог на прибыль	2410	(6 678)	(13 390)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(2 614)	(6 050)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	2 050	2 857
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(2)	(1)
	Сумма торгового сбора, зачтенная в уменьшение части налога на прибыль (в соответствии с п.10 ст. 286 НК РФ)	2460	9	18
	Штрафы, пени	2470	(0)	(0)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	5 457	11 896

Пояснения ¹	Наименование показателя ²		За январь-декабрь 20 <u>18</u> г. ³	За январь-декабрь 20 <u>17</u> г. ⁴
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток)	2520		
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	5 457	11 896
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

" 28 "

февраля

20

19

г.

Елезов А.Б.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

Тимошевская И.П.

(расшифровка подписи)

Примечания

1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации).
3. Указывается отчетный период.
4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода".

Рисунок В.1 – Отчет о финансовых результатах АО «Синар» за 2018 г.

Приложение Г

(обязательное)

Приложение № 3
к Протоколу Министров по финансам
Российской Федерации
от 02.07.2010 № 664
(в ред. Протокол Минфин РФ
от 05.10.2011 № 124а)

**Пояснения к бухгалтерскому балансу
и отчету о финансовых результатах АО "Синара" за 2018 год. (тыс. руб.)**

Акционерное общество "Синара" (сокращенное фирменное наименование: АО «Синара»), юридический адрес: 630007, г.Новосибирск, ул. Сербяниновская,14. Свидетельство МНС РФ о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц о юридическом лице, зарегистрированном до 01.07.2002 года, серия 54 № 000944781 от 16.10.2002 года в Инспекции ФНС по Центральному району г. Новосибирска за основным государственным регистрационным номером 102-54/02-466760. Величина уставного капитала составляет 24 961 000 рублей, в т.ч. обремененные акции в количестве 20 847 352 шт. стоимостью 1,00 руб., привилегированные акции в количестве 4 113 648 шт. стоимостью 1,00 руб. Единственный исполнительный орган Общества - Генеральный директор Елехов Алексей Борисович. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью Общества осуществляют Реализационная консалтинговая компания АО «Синара» (протокол годового общего собрания акционеров от 19.04.2018 г. № 28) на основании аудиторской проверки за 2018 год утверждено ЗАО «Новосибирское аудиторское товарищество». Держателем реестра акционеров является регистратор АО "Независимая регистрационная компания Р.О.С.Т." Учредительными документами АО «Синара» филиалов и представительств не имеет.

Обособленные подразделения расположены по адресу:
- оптовый склад, 109382, г. Москва, Егоровский проезд, д.2а;
- оптовый склад, 198097, г. Санкт-Петербург, ул. Третьяковская, д.2 корпус 8
магазина в ТЦ "Континент", 630045, г.Новосибирск, ул. Троицкая, д.130а.

Основной вид деятельности: производство прочей верхней одежды.
численность за 2018 год составила 655 человек. Бухгалтерская отчетность Общества сформирована исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности. Бухгалтерская отчетность дает достоверное и полное представление о финансовом положении организации, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. Активы и обязательства подтверждены годовой инвентаризацией, проведенной в соответствии с Приказом №154/М1 от 28.09.2018г. Данные бухгалтерской отчетности за текущий отчетный период (2018 год) сопоставлены с данными отчетности за предыдущие отчетные периоды (за 2017 и 2016 годы). Учетная политика Общества сформирована исходя из допущений, предусмотренных п.5 ПБУ 1/2008.

Среднемесячная

**1. Нематериальные активы и расходы на научно-исследовательские,
опытно-конструкторские и технологические работы (НИОКР)**

1.1. Наличие и движение нематериальных активов

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период				На конец периода		
			перенесенная стоимость	материальная стоимость	поступило	выбыло	убыток от переоценки	убыток от обесценения	переоценка	переоценка	
Нематериальные активы - всего,	5100	31.12.18 г. ¹	219	(219)	-	(-)	-	-	-	219	(219)
	5110	31.12.17 г. ²	219	(219)	-	(-)	-	-	-	219	(219)
в том числе:	5101	31.12.18 г. ¹	209	(209)	-	(-)	-	-	-	209	(209)
исключительно на программы для ЭВМ, базы данных	5111	31.12.17 г. ²	209	(209)	-	(-)	-	-	-	209	(209)
исключительно на приобретение лицензий на интеллектуальную собственность	5102	31.12.18 г. ¹	10	(10)	-	(-)	-	-	-	10	(10)
	5112	31.12.17 г. ²	10	(10)	-	(-)	-	-	-	10	(10)

Стоимость нематериальных активов полагается полным способом исходя из норм, определенных с учетом срока полезного использования. Если срок полезного использования нематериального актива документально не определен, то он устанавливается разовыми производными при принятии актива к учету.

10

1.8. Инвентаризация и переоформление ИИОИП и на законных основаниях операции по приобретению нематериальных активов

Наименование показателя	Код	Период	На начало года	Изменения за период			На конец периода
				затраты за период	спасено затрат на неданных положительного результата	принято в учет в качестве материальных активов для ИИОИП	
Затраты по нематериальным активам и расходы - всего	5160	за 20 18 г. ¹	-	-	-	-	
	5170	за 20 17 г. ²	-	-	-	-	
в том числе:		за 20 18 г. ¹					
объем, группа объектов		за 20 17 г. ²					
		за 20 18 г. ¹					
		за 20 17 г. ²					
Итого							
Незаконные операции по приобретению нематериальных активов - всего	5180	за 20 18 г. ¹	-	-	-	-	
	5190	за 20 17 г. ²	-	-	-	-	
в том числе:		за 20 18 г. ¹					
		за 20 17 г. ²					
		за 20 18 г. ¹					
		за 20 17 г. ²					
Итого							
объем, группа объектов							
Итого							

2. Основные средства

2.1. Наличие и движение основных средств

Учет основных средств ведется в соответствии с ПБУ 6/01 "Учет основных средств", утвержденным Приказом Министерства финансов РФ от 30.03.01 № 26н. Актив, в отношении которого выполняются условия принятия его к бухгалтерскому учету, предусмотренные в пункте 4 ПБУ 6/01 «Учет основных средств», и стоимостью до 40 000 рублей включительно (без НДС и иных возмещаемых налогов), учитываются в составе материально-производственных запасов. (Согласно п.5 ПБУ 6/01 в редакции Приказа Минфина РФ от 24.12.2010 № 186н), за исключением объектов основных средств – швейных машин и гладильных столов – с целью контроля за сохранностью и в связи со спецификой швейного производства. Сроки полезного использования принимаемых к учету объектов основных средств устанавливаются в соответствии с «Классификацией основных средств», утвержденной Постановлением Правительства РФ от 01.01.02 № 1. Начисление амортизации объектов основных средств производится линейным способом. Переоценка основных средств не производится. В отчетном году Обществом не приобретались основные средства по договорам, не предусматривающим исполнение обязательств (оплату) не денежными средствами.

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период				На конец периода			
			первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁴	поступило	выбыло объектов		пересечена		первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁴	
						первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁴	первоначальная стоимость ³	накопленная амортизация ⁴			
Основные средства (без учета доходных вложений в материальные ценности) - всего	5200	за 20 18 г. ¹	282199	(174162)	2266	(447)	442	(9509)	-	-	284018	(183229)
	5210	за 20 17 г. ²	272675	(168105)	12786	(3262)	3262	(9320)	-	-	282199	(174162)
в том числе:	5201	за 20 18 г. ¹	155162	(131850)	2266	(230)	230	(6673)	-	-	157198	(138293)
	5211	за 20 17 г. ²	149245	(125652)	6628	(711)	711	(6909)	-	-	155162	(131850)
Машины и оборудование	5202	за 20 18 г. ¹	7809	(6101)	-	(-)	-	(292)	-	-	7809	(6393)
	5212	за 20 17 г. ²	7809	(5902)	-	(-)	-	(300)	-	-	7809	(6101)
Создания	5203	за 20 18 г. ¹	17485	(11777)	-	(187)	187	(979)	-	-	17298	(12569)
	5213	за 20 17 г. ¹	14028	(13799)	5987	(2529)	2529	(508)	-	-	17485	(11777)
Производственные и хозяйственный инвентарь	5204	за 20 18 г. ¹	4805	(3996)	-	(30)	25	(409)	-	-	4775	(4380)
	5214	за 20 17 г. ¹	4556	(3570)	171	(22)	22	(448)	-	-	4805	(3996)
Здания	5205	за 20 18 г. ¹	88299	(20438)	-	(-)	-	(1155)	-	-	88299	(21593)
	5215	за 20 17 г. ¹	88299	(19283)	-	(-)	-	(1155)	-	-	88299	(20438)
Многолетние насаждения	5206	за 20 18 г. ¹	15	-	-	(-)	-	(-)	-	-	15	-
	5216	за 20 17 г. ¹	15	-	-	(-)	-	(-)	-	-	15	-
Другие виды основных средств	5207	за 20 18 г. ¹	-	(-)	-	(-)	-	(-)	-	-	-	(-)
	5217	за 20 17 г. ¹	-	(-)	-	(-)	-	(-)	-	-	-	(-)

Наименование показателя	Код	Период	На начало года	Изменения за период			На конец периода
				затраты за период	слизано	принято к учету в качестве основных средств или увеличена стоимость	
Незавершенное строительство и незавершенные операции по приобретению, модернизации и т.п. основных средств - всего	5240	за 20 18 г. ¹	168	4206	()	2266	2108
	5250	за 20 17 г. ²	289	12684	()	12805	168
в том числе:							
- компьютеры, мобильные терминалы, серверы	5243	за 2018г	-	53	()	53	-
	5253	за 2017г	-	676	()	676	-
- системы вентиляции и кондиционирования, кондиционеры	5244	за 2018г	-	-	()	-	-
	5254	за 2017г	-	-	()	-	-
- сигнализация и система видеонаблюдения	5246	за 2018г	-	-	()	-	-
	5256	за 2017г	-	46	()	46	-
- оборудование общестроительного назначения	5247	за 2018г	-	124	()	124	-
	5257	за 2017г	-	-	()	-	-
- машины и оборудование	5248	за 2018г	-	2744	()	1372	1372
	5258	за 2017г	-	-	()	-	-
- торговое оборудование	5249	за 2018г	-	-	()	-	-
	5259	за 2017г	-	170	()	170	-
- транспортные средства	5250	за 2018г	-	-	()	-	-
	5260	за 2017г	-	5989	()	5989	-
- швейные машины и оборудование, сверла	5251	за 2018г	168	717	()	717	168
	5261	за 2017г	289	4075	()	4196	168
- производственный и хозяйственный инвентарь	5253	за 2018г	-	-	()	-	-
	5263	за 2017г	-	-	()	-	-
- холодильные машины, столы	5254	за 2018г	-	-	()	-	-
	5264	за 2017г	-	56	()	56	-
- реконструкция зданий и оборудования	5265	за 2018г	-	568	()	568	568
	5265	за 2017г	-	1672	()	1672	-
- нежилые помещения	5266	за 2018г	-	-	()	-	-
	5266	за 2017г	-	-	()	-	-

реконструкции и частичной ликвидации

Наименование показателя	Код	3а 20 18	3а 20 17
		г.	г.
Увеличение стоимости объектов основных средств в результате достройки, дооборудования, реконструкции - всего	5260		1672
в том числе:		-	-
Реконструкция подстанции ТП. 3045	5261		1672
	5262	-	-
	5263	-	-
Уменьшение стоимости объектов основных средств в результате частичной ликвидации - всего:	5270		
в том числе:			
(объект основных средств)		() (
(объект основных средств)		() (
И Т.Д.			

2.4. Иное использование основных средств

Наименование поставителя	Код	На 31 декабря 20 18 г.	На 31 декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 16 г.
Переданные в аренду основные средства, числящиеся на балансе	5280	0	0	0
Переданные в аренду основные средства, числящиеся за балансом	5281	6620	6544	6176
в т.ч. площади, сдаваемые в аренду, связанные с основным видом деятельности	5282	6620	6544	6176
Полученные в аренду основные средства, числящиеся на балансе	5283	-	-	-
Полученные в аренду основные средства, числящиеся за балансом, в том числе	5283	4893	5074	6650
в т.ч. площади, полученные в аренду, связанные с основным видом деятельности		4893	5074	6650
Объекты недвижимости, принятые в эксплуатацию и фактически используемые, находящиеся в процессе государственной регистрации	5284	-	-	-
Основные средства, переведенные на консервацию	5285	-	-	-
Иное использование основных средств (заполн. др.)	5286	-	-	-

3. Финансовые вложения

3.1. Наличие и движение финансовых вложений

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период					На конец периода	
			первоначальная стоимость	накопленная корректив. разница ?	поступило	выбыло (погашено)		начислено процентов (включая долевые первоначальной стоимости до номинальной)	текущей рыночной стоимости (убытков от обесценения)	первоначальная стоимость	накопленная корректив. разница ?
						первоначальная стоимость	накопленная корректив. разница ?				
Долгосрочные - всего	5301	за 20 18 г. ¹	37500	-	500	(1533)	-	-	-	36467	-
	5311	за 20 17 г. ²	0	-	37500	(0)	-	-	-	37500	-
	5303	за 2018 г	37500	-	500	(1533)	-	-	-	36467	-
	5313	за 2017 г	0	-	37500	(0)	-	-	-	37500	-
Краткосрочные - всего	5305	за 20 18 г. ¹	36158	-	120938	(156907)	-	-	-	489	-
	5315	за 20 17 г. ²	65914	-	300011	(329767)	-	-	-	36158	-
	5306	за 20 18 г. ¹	6009	-	4091	(9645)	-	-	-	454	-
	5316	за 20 17 г. ²	38661	-	3855	(36507)	-	-	-	6009	-
в том числе: предоставленные займы	5307	за 2018 г	30000	-	116650	(146650)	-	-	-	0	-
	5317	за 2017 г	27100	-	205911	(283011)	-	-	-	30000	-
	5308	за 2018 г	0	-	0	(0)	-	-	-	0	-
	5318	за 2017 г	0	-	0	(0)	-	-	-	0	-
депозитные вклады	5309	за 2018 г	149	-	197	(312)	-	-	-	35	-
	5319	за 2017 г	153	-	245	(249)	-	-	-	149	-
Финансовых вложений - итого	5300	за 20 18 г. ¹	73658	-	121438	(158140)	-	-	-	36956	-
	5310	за 20 17 г. ²	65914	-	337511	(329767)	-	-	-	65914	-

В течение года устойчивого снижения рыночной стоимости финансовых вложений не происходило, резерв под обесценение финансовых вложений не создавался. Оценка стоимости финансовых вложений, по которым не определяется текущая рыночная стоимость, при их выбытии производится по первоначальной стоимости каждой единицы. Все финансовые вложения относятся к тем, по которым не определяется текущая рыночная стоимость. Финансовые риски по долгосрочным и краткосрочным финансовым вложениям отсутствуют.

3.2. Иное использование финансовых вложений

Наименование показателя	Код	На 31 декабря		На 31 декабря	
		20 18 г. ¹	20 17 г. ²	20 16 г. ³	20 15 г. ⁴
Финансовые вложения, находящиеся в запоре, - всего	5320	-	-	-	-
в том числе:					
(безуток, equity)		-	-	-	-
и т.д.		-	-	-	-
Финансовые вложения, переданные третьим лицам (кроме продаж), - всего	5325	-	-	-	-
в том числе:					
(безуток, equity)		-	-	-	-
и т.д.		-	-	-	-
Иное использование финансовых вложений	5329	-	-	-	-

4. Запасы

4.1. Наличие и движение запасов

Учет материально-производственных запасов ведется в соответствии с ПБУ 5/01, утвержденным Приказом Министерства Финансов РФ от 09.06.01 N 44н. При отпуске материально-производственных запасов в производство и ином выбытии их оценка производится Обществом по способу ФИФО - по себестоимости первых по времени приобретения МПЗ.

Наименование показателя	Код	Период	На начало года		Изменения за период				На конец периода	
			себестоимость	величина резерва под снижение стоимости	поступления и затраты	выбыло	убыток от снижения стоимости	себестоимость	резерв под снижение стоимости	себестоимость
Запасы - всего	5400	за 20 18 г. ¹	391452	()	4859219	(4758855)		x	491816	()
	5420	за 20 17 г. ²	616883	()	2476631	(2702062)		x	381452	()
в том числе: сырье, материалы и брусне аналогичные ценности	5401	за 2018г.	61130	()	580601	(575828)			65903	()
	5421	за 2017г.	48565	()	308645	(294050)			61130	()

готовая продукция	5402	за 20 18 г. ¹	232275	()	1985472	(1910393)			307354	()
	5422	за 20 17 г. ²	281715	()	725934	(775374)			232275	()
товары для переработки	5403	за 2018 г	29390	()	728235	(711975)			45650	()
	5423	за 2017 г	24246	()	261126	(259982)			29390	()
товары и готовая продукция оплуженные	5404	за 2018 г	58010	()	576603	(572824)			61789	()
	5424	за 2017 г	251298	()	541339	(734628)			59010	()
затраты в незавершенном производстве	5405	за 2018 г	9866	()	981581	(981638)			9809	()
	5425	за 2017 г	9321	()	501348	(509803)			9866	()
прочие запасы и затраты	5406	за 2018 г	734	()	6243	(5836)			1141	()
	5426	за 2017 г	1436	()	140164	(140866)			734	()
расходы будущих периодов	5407	за 2018 г	47	()	484	(361)			170	()
	5427	за 2017 г	301	()	75	(329)			47	()

В течение года снижения рыночной стоимости материально-производственных запасов не происходило. Резерв под снижение стоимости материалов-производственных запасов не создавался.

0710005 с. 9

4.2. Запасы в залоге

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 20 18 г. ⁴	На 31 декабря 20 17 г. ²	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
Запасы, не оплаченные на отчетную дату, - всего	5440			
в том числе:				
(крупн. вид)				
И т.д.				
Запасы, находящиеся в залоге по договору, - всего	5445			
в том числе:				
(крупн. вид)				
И т.д.				

Наименование показателя	Код	20 18 г. ¹		20 17 г. ²		20 16 г. ³		
		учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	учтенная по условиям договора	балансовая стоимость	
Всего	5540							
в том числе:								
(руб)								
и т.д.								
5.3. Наличие и движение кредиторской задолженности								
Численность за период								
Наименование показателя	Код	Период	Остаток на начало года	получения		выбыло		Остаток на конец периода
				в результате хозяйственных операций (бухгалтерские счета по ссудам, депозитам, векселям) ¹	применяются проценты, штрафы и иные начисления ²	погашение	стоимость на финансовый результат ³	
Долгосрочная кредиторская задолженность - всего	5551	за 20 18 г. ¹						
	5571	за 20 17 г. ²						
в том числе:		за 20 18 г. ¹						
(руб)		за 20 17 г. ²						
и т.д.								
Краткосрочная кредиторская задолженность - всего	5560	за 20 18 г. ¹	291730	1697441	(1465491)	()		330890
	5580	за 20 17 г. ²	274207	1637087	(1015594)	()		291730
в том числе: расчеты с поставщиками и подрядчиками	5581	за 20 18 г. ¹	44897	507865	(595209)	()		48653
	5581	за 20 17 г. ²	33776	599879	(598760)	()		44897
"иные" полученные	5582	за 20 18 г.	3807	132347	(131401)	()		4753
	5582	за 20 17 г.	4287	203146	(203628)	()		3807
расчеты по налогам и взносам	5583	за 20 18 г.	17986	191505	(195824)	()		22779
	5583	за 20 17 г.	19249	212659	(214609)	()		17986
задолженность перед государственными внебюджетными фондами	5594	за 20 18 г.	5709	70282	(70498)	()		5514
	5594	за 20 17 г.	5387	66719	(66306)	()		5709
задолженность перед персоналом	5585	за 20 18 г.	11261	236700	(237073)	()		10988
	5585	за 20 17 г.	10389	223770	(222998)	()		11261
прочая	5566	за 20 18 г.	208057	278942	(243816)	()		343093
	5566	за 20 17 г.	201107	330915	(323935)	()		208057
Итого	5560	за 20 18 г. ¹	291730	1607441	(1465491)	()	x	330890
	5570	за 20 17 г. ²	274207	1637087	(1015594)	()	x	291730

5.4. Просроченная кредиторская задолженность.

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 20 18 г.	На 31 декабря 20 17 г.	На 31 декабря 20 16 г.
Итого	5590			
в том числе:				
люб.				
нич.				
и т.д.				

6. Затраты на производство

Планируемые расходы в бухгалтерском учете производятся в соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99. Все расходы полностью признаются в бухгалтерском учете того отчетного периода, к которому они относятся, независимо от результатов деятельности. Оборотная и фактическая выплата денежных средств, и остатков на конец месяца не имеют, за исключением счета 44 в части транспортный расходов, относящихся к остаткам реализованных товаров.

Наименование показателя	Код	За 20 18 г.	За 20 17 г.	За 20 16 г.
Материальные затраты	5610	281068	315807	
Расходы на оплату труда	5620	231631	219519	
Отчисления на социальные нужды	5630	69817	66070	
Амортизация	5640	9502	9095	
Прочие затраты	5650	143068	60303	
Итого по элементам	5660	735086	670794	
Фактическая себестоимость приобретенных товаров для перепродажи	5665	183356	169774	
Изменение остатков (прирост [-], уменьшение [+]):				
материальных производств, готовой продукции и др. (прирост [-])	5670	95488	0	
незавершенного производства, готовой продукции и др. (уменьшение [+])	5680	0	237742	
Итого расходы по обычным видам деятельности	5600	822974	1078310	

Проценты к получению, всего, в т.ч.:	4 146
Проценты к получению по банковскому вкладу	213
Проценты к получению по займу	3932
Проценты к получению-продажа товара в кредит	1
Прочие доходы, всего, в т.ч.:	8 256
Доходы от реализации ОС	85
Доходы от реализации подарочных карт	8
Суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности	12
Возмещение убытков	132
Излишки по результатам инвентаризации	473
Прочер税金	469
Премия, предоставленная поставщиком	1718
Возмещение расходов	151
Курсовые разницы	4084
Субсидии из бюджета на возмещение затрат	1000
Резерв по сомнительным долгам	4
Доходы при конвертации валюты	120
Проценты к уплате, всего	695
В т.ч. начисленные проценты к уплате по кредиту	695
Прочие расходы, всего, в т.ч.:	28 206
Реализация подарочных карт	8
Услуги банков	885
Выбытие основных средств (списание)	5
Непризнанные поставщиками претензии	180
Вознаграждение членам совета директоров	19
Вознаграждение Председателю совета директоров	693
Расходы, связанные с ведением реестра акционеров	45
Начисленный НДС: на рекламную продукцию, безвозмездную передачу.	102
НДС без счет-фактур	1230
Списание дебиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности согласно пп.2 п.2 ст.265 НК РФ	27
Передано в счет благотворительности	938
Недостатк по итогам инвентаризации	448
Курсовые разницы	8352
Страховые взносы по выплатам 91 счета	242
Материальная помощь	2140
Расходы по уплате просрочных (мобильных)	16
Стипендии, пенсии, премии	1930
Расходы не связанные с производством (амортизация ОС)	6

Расходы не связанные с производством (недостачи по промерам ткани)	514
Расходы не связанные с производством (подарочные карты)	138
Расходы не связанные с производством (по авансовым отчетам)	8
Расходы не связанные с производством (прочие)	1239
Расходы не связанные с производством (шленские взносы)	68
Резерв по сомнительным долгам	8577
Штрафы за нарушение условий договоров (к уплате)	2
Погрешность расчета себестоимости	8
Расходы при конвертации валюты	182

0710005 с. 13

в соответствии с ПБУ 3/2005 «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» пересчет обязательств, выраженных в иностранной валюте, в рубль производится Обществом на дату совершения операции в иностранной валюте, а также на отчетную дату.

Величина курсовых разниц, образовавшихся по операциям пересчета взаимной в иностранной валюте стоимости активов и обязательств, подлежащих оплате в иностранной валюте и подлежащих оплате в рублях: положительных – в размере 4084 тыс. руб., отрицательных – в размере 8352 тыс. руб.

Официальный курс иностранной валюты к рублю, установленный Центральным банком Российской Федерации, на отчетную дату.

Курсовые разницы отражены в бухгалтерском учете Общества отдельно от других видов доходов и расходов организации в составе прочих доходов и расходов.

7. Оценочные обязательства

Наименование показателя	Код	Остаток на начало года	Признано	Погашено	Списано как избыточная сумма	Остаток на конец периода
Оценочные обязательства - всего	5700	312	30377	(30367)	(0)	302
в том числе:						
резерв на ремонт основных средств	5701	-	11565	(11565)	(0)	-
резерв на списук	5702	312	18812	(18802)	(0)	302

8. Обеспечения обязательств

Наименование показателя	Код	На 31 декабря 20 18 г. ⁴	На 31 декабря 20 17 г. ⁵	На 31 декабря 20 16 г. ⁵
Полученные - всего	5800	-	-	-
в том числе:				
(суд)				
и т.д.				
Выданные - всего	5810	61478	70918	46050
в том числе:				
векселя выданные в залог по договору	5811	0	0	0
договор поручительства	5813	61478	70918	46050
предоставленные банковской гарантией	5814	0	0	0

Раскрытие информации о балансовых счетах.

Существенные обязательства, отраженные Обществом на балансовом счете 009 «Обеспечения обязательств и платежей выданные», состоят: обязательства по договорам поручительства перед Альфа-Банком: в размере 2457,8 тыс.руб. срок по 19.04.2019г., в размере 1354 тыс.руб. по 20.08.2019г., обязательства по договору поручительства перед Райффайзенбанком АО Сибирский филиал: в размере 20000 тыс.руб. срок по 27.12.2019г., в размере 10000 тыс.руб. срок по 27.12.2019г., в размере 5000 тыс.руб. срок по 20.12.2019г., в размере 2601,3 тыс.руб. срок по 27.05.2019г.

22

9. Государственная помощь

Наименование показателя	Код	За 20 16 г. ¹		За 20 17 г. ²	
		Получено бюджетных средств - всего	1000	Получено за год	На конец года
Получено бюджетных средств - всего	5900		1000		
в том числе:					
на текущие расходы	5901				
на вложения во внеоборотные активы	5905		1000		
			На начало года	Получено за год	На конец года
Бюджетные кредиты - всего	20	г. ¹			()
	20	г. ²			()
в том числе:					
(наименование цели)	20	г. ¹			()
	20	г. ²			()
и т.д.					

В 2018 году АО "Синар" получена субсидия из областного бюджета на возмещение затрат в размере 1 млн. рублей.

10. Дополнительная информация к бухгалтерской отчетности

Способ признания выручки: по методу начисления, независимо от поступления денежных средств. Сумма выручки (без НДС) за 2018 год составила 849551 тыс. рублей. Состав выручки по видам деятельности: от реализации швейных изделий 631148 т.р., от реализации купленного товара 171002 т.р., от реализации услуг столовой 7307 т.р., от предоставления услуг по аренде помещений 34402 т.р., доход в виде комиссионного вознаграждения 5992 т.р.

По решению общего годового собрания (Протокол №28 от 20.04.2018г.) по итогам работы за 2017 год дивиденды не объявлялись и не выплачивались по всем типам акций.

Мероприятия в области экологической деятельности в отчетном периоде Обществом не проводились. Вся продукция, выпускаемая Обществом и производство является экологически чистыми. Данные о совокупных затратах на оплату использованных энергетических ресурсов за 2018 год: потребление по тепловой энергии составило 2784,52 Гкал на сумму 3467 тыс.руб., по электроэнергии 5115641 КвтЧ на сумму 23203 тыс.руб., холодной воды 11200 м.куб. на сумму 348 тыс.руб.

Связанными сторонами являются генеральный директор, а также члены Совета директоров. Производились выплаты доходов в рамках трудовых отношений (краткосрочные вознаграждения) в сумме 2178 тыс.руб., выплаты вознаграждения Председателю Совета директоров в сумме 693 тыс.руб., выплаты членам Совета директоров составили 19 тыс.руб.

Событий после отчетной даты не было. Риски, которые могут повлиять на непрерывность деятельности Общества по состоянию на 31.12.2018 года отсутствуют. В соответствии с пунктом 2 ПБУ 12/2010, утв. Приказом МФ РФ от 08.11.2010г. №143к, Общество не раскрывает информацию о сегментах, Условных активах и обязательствах нет. За 2018 год изменения по отложенным налоговым обязательствам составили 2050 тыс.руб. по готовой продукции и товарам отгруженным, которые образуются из-за разных правил формирования стоимости в бухгалтерском и налоговых учетах. Постоянные налоговые обязательства за 2018 год составили 2614 тыс.руб., которые возникли в связи с разными способами признания расходов в бухгалтерском и налоговом учетах.

Базовая прибыль на акцию составила: за 2018 год 0,26 руб., за 2017г. 0,57 руб. В соответствии с пп. "б" п. 16 Приказа МФ РФ от 21.03.2000г. №29к, показатель разовой прибыли или убытка не отражается в бухгалтерской отчетности, т.к. Общество не имеет конвертируемых ценных бумаг или договоров, указанных в пункте 9 Методических рекомендаций. Стоимость чистых активов по состоянию на 31.12.2018г. составила 765311 тыс.руб.

В текущем периоде Обществом получено от кредитных организаций 64000 тыс.руб., погашена задолженность в размере 39000 тыс.руб. Начислено процентов в размере 695 тыс.руб. По состоянию на отчетную дату задолженность по полученным кредитам составляет 25000 тыс.руб.

В 2018 году Общество от юридических и физических лиц займы не получало.

В отчетном периоде в бухгалтерском учете и отчетности не было существенных ошибок предшествующих отчетных периодов, исправленных в отчетном периоде. В отчетном периоде затраты по инновации и модернизации производства отсутствовали.

инностранной валюте пересчитывается в рубли по официальному курсу данной иностранной валюты к рублю, устанавливаемому Центральным банком Российской Федерации на дату осуществления платежа.

3. В Отчете о движении денежных средств свернуто отражаются суммы косвенных налогов, полученные в составе поступлений от покупателей и заказчиков, перечисленные поставщикам и подрядчикам, а также, перечисленные в бюджет и возвращенные из бюджета.

4. В Отчете о движении денежных средств свернуто отражаются депозитные средства.

5. В 2018 году денежные поступления от текущих операций составили 662979 тыс.руб., денежные поступления от инвестиционных операций составили 15422 тыс.руб., денежные поступления от финансовых операций составили 64000 тыс.руб.

6. Если в Обществе появляются денежные потоки, не поименованные в ПБУ 23/2011, Общество принимает решение об их отражении в составе потоков от текущих операций.

В 2018 году измененная в Учетную политику не вносились. На 2019 год внесение изменений в Учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета не предусмотрено.

Руководитель

А.Б. Елезов

Главный бухгалтер

И.П. Тимошевская

28.02.2019г.

Рисунок Г.1 – Пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах АО «Синар» за 2018 г.

Приложение Д

(обязательное)

АО «Синар»

ГODOVОЙ ОТЧЕТ 2018 г.

Акционерное общество «Синар»

УТВЕРЖДЕН:

Годовым общим собранием акционеров АО «Синар»

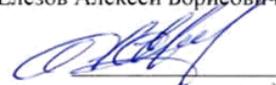
Протокол №29 от 15.04.2019г.

Елезов Алексей Алексеевич



ГODOVОЙ ОТЧЕТ
по результатам финансового 2018г.

генеральный директор АО «Синар» Елезов Алексей Борисович


(подпись)

главный бухгалтер АО «Синар» Тимошевская Ирина Павловна


(подпись)

Новосибирск, 2019г.

Оглавление

<u>1. Положение АО «Синар» в отрасли.....</u>	<u>3</u>
<u>2. Приоритетные направления деятельности общества.....</u>	<u>4</u>
<u>3. Отчет Совета директоров АО «Синар» о результатах развития общества по приоритетным направлениям его деятельности.....</u>	<u>5</u>
<u>4. Информация об объеме каждого из использованных АО «Синар» в отчетном году видов энергетических ресурсов (атомная энергия, тепловая энергия, электрическая энергия, электромагнитная энергия, нефть, бензин автомобильный, топливо дизельное, мазут топочный, газ естественный (природный), уголь, горючие сланцы, торф и др.) в натуральном выражении и денежном выражении.....</u>	<u>6</u>
<u>5. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью АО «Синар».....</u>	<u>7</u>
<u>6. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям общества.....</u>	<u>7</u>
<u>7. Перечень совершенных обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с последующими изменениями) крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с уставом Общества распространяется порядок одобрения крупных сделок.....</u>	<u>9</u>
<u>8. Перечень совершенных обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий.....</u>	<u>9</u>
<u>9. Состав совета директоров общества, включая информацию об изменениях в составе совета директоров общества, имевших место в отчетном году, и сведения о членах совета директоров общества, в том числе их краткие биографические данные и владение акциями общества в течение отчетного года.....</u>	<u>12</u>
<u>10. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа общества, в том числе их краткие биографические данные и владение акциями общества в течение отчетного года.....</u>	<u>14</u>
<u>11. Критерии определения и размер вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа общества, каждого члена совета директоров общества, выплачиваемого по результатам отчетного года.....</u>	<u>15</u>
<u>12. Сведения о соблюдении обществом Кодекса корпоративного поведения</u>	<u>15</u>
<u>13. Иная информация, предусмотренная уставом общества или иным внутренним документом общества.....</u>	<u>15</u>

1. Положение АО «Синар» в отрасли

1.1. Макроэкономические тенденции

По первой оценке Минэкономразвития РФ ВВП вырос на 2,3%, промышленное производство на 2,9%, в том числе обрабатывающие производства на 1,5%. Профицит федерального бюджета за 11 месяцев 2018 года составил 3,3% ВВП в первую очередь за счет дополнительных нефтегазовых доходов при благоприятных ценах на внешних рынках. Курс валют на 01.01.18 к аналогичной дате прошлого года вырос, темп роста USD - 121%, EUR – 115%.

Промышленное производство выросло на 2,9% (+1,0% в 2017). Обрабатывающие производства выросли на 2,6% (+0,2% в 2017), в том числе производство одежды выросло на 4,1%.

Инфляция в 2018 году ускорилась с 2,5% до 4,3%. Реальные располагаемые доходы населения сокращаются пятый год подряд: в 2018 к 2017 году – 99,8% (2017 – 98,3%, 2016 – 94,2%, 2015 – 96,8%, 2014 – 99,3%). Увеличивается за кредитованность домохозяйств, по данным ЦБ общая сумма кредитов физических лиц в рублях увеличилась на 23% за 2018 год, при этом по данным НБКИ средняя сумма кредита потребительского кредита в 4 квартале 2018 года выросла к аналогичному периоду прошлого года на 31,6%, сумма ипотечных кредитов – на 17,5%.

Оборот розничной торговли вырос на 2,6% (+1,2% в 2017, -4,6% в 2016, -10,0% в 2015). Оборот розничной торговли непродовольственными товарами вырос на 3,4%.

В Новосибирской области промышленное производство выросло на 5,6%, в том числе обрабатывающие производства на 4,6%, что выше среднего по РФ. Оборот розничной торговли вырос на 2,5%, что соответствует общероссийскому уровню.

В 2019 году ожидается сохранение негативной ситуации в покупательской способности населения, отсутствие значимого роста потребления. Резервы роста потребления за счет кредитных ресурсов практически исчерпаны. Кроме того, существуют риски воздействия внешних факторов на экономику в связи с сохранением геополитической напряженности.

1.2. Обзор положения в легкой промышленности в 2018 г.

Легкая промышленность показала рост на 2,5% (2017 +5,2%, 2016 +5,6%). При этом производство одежды выросло на 4,1% (2017 + 3,8%, 2016 +6,9%). Индекс потребительских цен по одежде вырос на 2,5%.

Не смотря на общий рост производства одежды производство мужского костюма в единицах сократилось на 13,1%, мужских брюк – на 6,5%. Объем отгрузки предприятий, занятых производством одежды – упал на 0,9%.

Рост производства одежды обеспечивается существенным приростом производства специальной одежды (+21,7%). Таким образом, с учетом роста индекса потребительских цен по одежде натуральный объем рынка одежды, за исключением специальной одежды, сокращается, что на фоне снижения реальных располагаемых расходов населения и роста за кредитованности обостряет ценовую конкуренцию.

1.3. Положение АО «Синар» относительно отрасли

АО «Синар» продолжает удерживать свои позиции и входит в десятку крупнейших предприятий швейной отрасли. АО «Синар» поддерживает показатели хозяйственной деятельности на уровне среднеотраслевых.

1.4. Конкуренция

Основными конкурентами являются отечественные производители, преимущественно Европейский части России, импортеры из Азии, а также крупные торговые сети, размещающие свои заказы на производство в странах Азии. Кроме того, часть потребительского спроса переориентировалась на

магазины-дисконты и магазины, предлагающие максимально простые по потребительским свойствам, обезличенные по торговой марке, товары по минимальной цене.

Основным конкурентным преимуществом АО «Синар» является высокое качество продукции. При высоком качестве АО «Синар» предлагает оптимальные отпускные цены, разнообразный и современный ассортимент, имеет развитую структуру сбыта через оптовые и розничные каналы.

2. Приоритетные направления деятельности общества

АО «Синар» – предприятие, разрабатывающее, производящее и реализующее современную одежду для мужчин и женщин, а также одежду для школы, учитывая мировые тренды в своих коллекциях и выполняя требования стандартов Российской Федерации.

При производстве своей продукции компания использует современные технологии и качественные материалы. В компании Синар ведется работа над качеством выпускаемой продукции, отвечающим требованиям рынка.

АО «Синар» имеет розничные магазины в г. Новосибирске, а также партнеров, предлагающих продукцию под торговой маркой «Синар» в розницу. В структуру компании входят оптовые склады в Москве, Санкт-Петербурге. В своей работе приоритетным направлением сбыта выделена работа с торговыми сетями. Это позволяет наряду с традиционными магазинами «стрит-ритейл» развивать представленность в крупнейших торговых центрах, предлагая покупателю полный спектр модной, элегантной и удобной одежды для мужчин и женщин. В летний период существенную долю в объемах реализации занимает детский ассортимент одежды для школы.

Продукцию торговой марки «Синар» можно приобрести более чем в 350 торговых точках по всей России, а также заказать в интернете с доставкой в любой регион России и за ее пределы.

Специалисты и сотрудники АО «Синар» — это основной капитал предприятия. Систематическая и слаженная работа команды, развитие персонала наряду с постоянным обновлением и модернизацией производства и последовательным улучшением потребительских качеств продукции являются приоритетными направлениями деятельности общества.

3. Отчет Совета директоров АО «Синар» о результатах развития общества по приоритетным направлениям его деятельности

3.1. Деятельность АО «Синар» в области маркетинга и продаж

Выпуск продукции АО «Синар» в натуральном выражении составил 296,4 тыс. штук с темпом роста 110%, в стоимостном выражении в действующих ценах – 617,3 млн. руб. с темпом роста 111%.

Рост выпуска в структуре ассортимента за счет увеличения производства женского пальто (+10 тыс.ед., темп роста 133%), мужского пальто (+4,4 тыс.ед., темп роста 141%), джемпера женского (+5,2 тыс.ед., темп роста 186%). При этом сократилось производство мужских пиджаков (-4,0 тыс.ед., темп роста 76%), мужских курток (-1,7 тыс.ед., темп роста 44%), женских блуз (-2,0 тыс.ед., темп роста 88%), жакета женского (-1,9 тыс.ед., темп роста 61%).

3.2. Финансово-экономические результаты работы АО «Синар»

В 2018 году финансовое состояние характеризуется как финансово-устойчивое и независимое. Показатели финансовой устойчивости демонстрируют сохранение выполнения нормативов. Вся задолженность по налогам и сборам является текущей.

Объем выручки уменьшился на 22,6% с 1097,6 до 849,6 млн. руб. При этом себестоимость продаж

уменьшилась на 29,1% с 813,5 до 576,3 млн. руб.

Прочие доходы в 2018 году составили 8,3 млн.руб., в том числе 4,2 млн.руб. доходов по курсовым разницам и 1 млн. субсидии из бюджета на возмещение затрат. Темп роста 52,0%.

Прочие расходы составили 28,2 млн.руб. (темп роста 145,7%), в том числе 8,5 млн.руб. по курсовым разницам, на 8,6 млн.руб. создан резерв по сомнительным долгам.

Прибыль до налогообложения 10,1 млн.руб. (темп роста 45,0%). Текущий налог на прибыль составил 6,7 млн.руб. (темп роста 49,9%). Чистая прибыль в сумме 5,5 млн.руб. (темп роста 45,9%).

Оборотные активы выросли на 76,3 млн. руб. (с 920,3 млн.руб. до 996,6 млн.руб. – темп роста 108,3%), доля в валюте баланса составила 87,5% на конец года. В абсолютном выражении максимально приросли запасы готовой продукции и товаров для перепродажи с 261,7 млн.руб. до 353,0 млн.руб. (темп роста 134,9%). Дебиторская задолженность возросла (с 489,0 млн.руб. до 502,6 млн.руб., темп роста 102,8%). На конец 2018 года коэффициент текущей ликвидности 2,776 (выше норматива >2). Внеоборотные активы сократились на 5,9 млн.руб.

Собственные оборотные средства возросли с 611,7 млн.руб. до 623,1 млн.руб. (Темп роста 101,9%). Коэффициент обеспеченности собственными средствами 0,63 (значительно выше норматива 0,1).

3.3. Прочие виды деятельности АО «Синар»

Выручка по прочим видам деятельности составила 57,9 млн. руб. (темп роста 104,7%), в том числе выручка от сдачи в аренду собственного недвижимого имущества – 34,6 млн. руб., продажи тканей, лоскута – 11,9 млн. руб., столовой – 9,7 млн. руб., прочие продажи – 1,7 млн. руб.

3.4. Политика администрации в области зарплаты, занятости и социальных гарантий

Среднемесячная заработная плата одного работника АО «Синар» увеличилась с темпом роста 105,1% к уровню 2017 г. и составила 29 010 руб., что выше среднеотраслевого уровня на 52,1%. Среднемесячная заработная плата рабочих основных цехов составила 25 144 руб., темп роста – 108,6%.

На выплаты по социальной программе направлено 2,619 млн. руб., на уровне прошлого года.

Динамика соотношения показателей роста заработной платы, численности, производительности труда соответствует общероссийским тенденциям.

3.5. Результаты в приоритетных направлениях деятельности общества

АО «Синар» в 2018 году выполнило намеченный уровень объема производства. Приоритетные направления в деятельности АО «Синар» были определены в плане организационных мероприятий. План в целом выполнен.

3.6. Рекомендации Совета директоров АО «Синар» по распределению прибыли АО «Синар»

Общие инвестиционные затраты по году составили 2266 тыс. руб., полностью профинансированы за счет амортизационного фонда.

В «Отчете о финансовых результатах» за 2018 год отражена чистая прибыль 5457 тыс. руб.

На основании Положения о распределении прибыли сформированы фонды (тыс. руб.):

Фонд накопления, всего 0 тыс. руб.,

Фонд потребления, всего 5457 тыс. руб.,

в т.ч. вознаграждение членам СД 19 тыс.руб.

Прочие расходы 0 тыс. руб.,

В связи с полным использованием прибыли, дивиденды за 2018 год не объявлять и не выплачивать по всем типам акций.

Выручка по прочим видам деятельности составила 61,1 млн.руб.

4. Информация об объеме каждого из использованных АО «Синар» в отчетном году видов энергетических ресурсов (атомная энергия, тепловая энергия, электрическая энергия, электромагнитная энергия, нефть, бензин автомобильный, топливо дизельное, мазут топочный, газ естественный (природный), уголь, горючие сланцы, торф и др.) в натуральном выражении и денежном выражении.

Объем использованных АО «Синар» в отчетном году видов энергетических ресурсов в натуральном выражении и денежном выражении:

Вид энергетического ресурса	Объем потребления в натуральном выражении	Ед. измерения	Объем потребления, тыс. руб.
Атомная энергия	0	Эв	0
Тепловая энергия	3520	Гкал	3759
Электрическая энергия	5166	Тыс. кВтч	23204
Электромагнитная энергия	0	Дж.	0
Нефть	0	Баррель	0
Бензин автомобильный	35,1	Тыс. литр	1353
Топливо дизельное	19,6	Тыс. литр	822
Мазут топочный	0	Тонна	0
Газ естественный (природный)	0	Нм³	0
Уголь	0	Литр	0
Горючие сланцы	0	Т/м³	0
Торф	0	Литр	0

Иные виды энергетических ресурсов, помимо указанных в таблице, в отчетном году не потреблялись и не использовались.

5. Перспективы развития АО «Синар»

Макроэкономические показатели и прогнозы сохраняют общую тенденцию к околонулевой динамике, в ближайший год не ожидается существенного изменения конъюнктуры рынка, текущее состояние экономики можно принять в качестве базового. При сохранении динамики снижения реальных располагаемых доходов населения и сокращения потребительского рынка товаров легкой промышленности ценовая конкуренция продолжит обостряться. Развитие возможно за счет экстенсивного увеличения сбыта в новых каналах и регионах, а также за счет повышения эффективности текущих расходов и снижения себестоимости.

Стратегическая цель АО «Синар» на 2019 и последующие годы – **планомерное развитие** через расширение каналов сбыта, повышение эффективности продаж за счет улучшения ликвидности продаж ассортимента текущего года выпуска, обеспечение полной загрузки производства, повышение производительности труда, сокращение текущих расходов, повышение эффективности основного бизнес-процесса производства.

АО «Синар»

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2018 г.

Стратегическая цель формирует функциональные стратегии и задачи подразделений, составляющих план организационных мероприятий АО «Синар» на 2019 и последующие годы.

6. Описание основных факторов риска, связанных с деятельностью АО «Синар»

Основными внешними факторами риска являются:

снижение внутреннего спроса, падение реального дохода населения;
необходимость сокращения производства при отсутствии экстенсивного роста продаж;
дефицит кадров;
замедление темпов стимулирования экономики через денежно-кредитную политику;
сокращение государственных инвестиционных и социальных программ;
геополитическая обстановка, сохранение санкций;
увеличение налоговой нагрузки государством для обеспечения профицита бюджета.

Перечисленные факторы усиливают риск невыполнения плановых объемов производства, продаж и рентабельности. Разработанная стратегия развития АО «Синар» учитывает риски, а также включает в себя меры по снижению влияния рисков, оперативному реагированию на угрозы.

7. Отчет о выплате объявленных (начисленных) дивидендов по акциям общества

Обыкновенные акции

Дивиденды за 2018г.

Дивиденды не начислялись.

Привилегированные акции

Дивиденды за 2018г.

Дивиденды не начислялись.

8. Перечень совершенных обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с последующими изменениями) крупными сделками, а также иных сделок, на совершение которых в соответствии с уставом Общества распространяется порядок одобрения крупных сделок

В 2018 году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» крупными сделками, не совершалось.

9. Перечень совершенных обществом в отчетном году сделок, признаваемых в соответствии с Федеральным законом «Об акционерных обществах» сделками, в совершении которых имеется заинтересованность, с указанием по каждой сделке заинтересованного лица (лиц), существенных условий:

1. Предмет сделки: заключение Изменения №1 к Договору поручительства 7349/1/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Екатсин» (ОГРН 1096674024721) обязательств по Изменению №1 к Соглашению о выпуске банковских гарантий 7349/1-NSK.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Екатсин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Екатсин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

2. заключение Изменения №1 к Договору поручительства 7349/1/S2 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Мегасин» (ОГРН 1105406005286) обязательств по Изменению №1 к Соглашению о выпуске банковских гарантий 7349/2-NSK.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Мегасин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын, Елезов Алексей Алексеевич (сын), владеет 100% долей уставного капитала ООО «Мегасин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

3. заключение Изменения №1 Договору поручительства 7349/1/S3 между **Обществом** и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Омсин» (ОГРН 1105543000903) обязательств по Изменению №1 к Соглашению о выпуске банковских гарантий 7349/3-NSK.

- 1) Елезов Алексей Алексеевич владеет 100% долей ООО «Омсин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;
- 2) Аффилированное лицо Елезова Алексея Борисовича, Елезов Алексей Алексеевич (сын), владеет 100% долей уставного капитала ООО «Омсин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

4. заключение изменения №1 к Договору поручительства 7349/1/S4 между **Обществом** и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Квикспорт54» (ОГРН 1125476106073) обязательств по Изменению №1 к Соглашению о выпуске банковских гарантий 7349/4-NSK.

- 1) Член совета директоров Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Квикспорт54», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;
- 2) Член совета директоров Общества Елезова Алексея Борисовича является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын, Елезов Алексей Алексеевич (сын), владеет 100% долей уставного капитала ООО «Квикспорт54», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

5. заключение Изменения №1 к Договору поручительства 7349/1/S5 между **Обществом** и АО «Райффайзенбанк» (Далее – «**Договор поручительства-5**») в рамках обеспечения исполнения ООО «Кедшоп54» (ОГРН 1125476035596) обязательств по Изменению №1 к Соглашению о выпуске банковских гарантий 7349/5-NSK.

- 1) Член совета директоров Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Кедшоп54» (Принципала-5), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;
- 2) Член совета директоров Общества Елезова Алексея Борисовича является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын, Елезов Алексей Алексеевич (сын), владеет 100% долей уставного капитала ООО «Кедшоп54» (Принципала-5), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

6. **Предмет сделки:** заключение Договора поручительства №12809/S1 между **Обществом** и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Перфектспорт54» (ОГРН 1125476106084) обязательств по Соглашению о выпуске банковских гарантий № 12809-NSK.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

- 1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Перфектспорт54» (Заёмщик), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;
- 2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Перфектспорт54» (Заёмщик), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

7. **Предмет сделки:** заключение Изменения №2 к Договору поручительства 8852/1/S1 между **Обществом** и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Квикспорт54» (ОГРН 1125476106073) обязательств по Соглашению № 8852/1-NSK об условиях и порядке открытия кредитной линии с лимитом задолженности с учетом Изменения 2.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Квикспорт54» (Заёмщик-1), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Квикспорт54», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

8. Предмет сделки: заключение Изменения 2 к Договору поручительства 8852/2/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Перфект Трэйд» (ОГРН 1115476069312) обязательств по Соглашению 8852/2-NSK об условиях и порядке открытия кредитной линии с лимитом задолженности с учетом Изменения 2.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Перфект Трэйд» (Заёмщик-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Перфект Трэйд», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

9. Предмет сделки: заключение Изменения 1 к Договору поручительства 10684/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Перфект Трэйд» (ОГРН 1115476069312) обязательств по Соглашению №10684-NSK о предоставлении кредитов в форме овердрафт с учетом Изменения 1.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Перфект Трэйд» (Заёмщик-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Перфект Трэйд» (Заёмщик-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

10. Предмет сделки: заключение с АО «Райффайзенбанк» Изменение №2 к Договору поручительства-4 в качестве обеспечения исполнения ООО «Екатсин» (ОГРН 1096674024721) обязательств по Соглашению о выпуске банковских гарантий № 7349/1-NSK.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Екатсин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Екатсин», являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

11. Предмет сделки: заключение Изменения №2 к Договору поручительства 7349/2/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» (Далее – «Договор поручительства-5») в рамках обеспечения исполнения ООО «Мегасин» (ОГРН 1105406005286) обязательств по Соглашению о выпуске банковских гарантий № 7349/2-NSK с учетом Изменения 2.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Мегасин» (Принципал-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо

Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Мегасин» (Принципал-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

12. Предмет сделки: заключение Изменения №2 к Договору поручительства 7349/3/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» (Далее – «Договор поручительства-6») в рамках обеспечения исполнения ООО «Омсин» (ОГРН 1105543000903) обязательств по Соглашению о выпуске банковских гарантий № 7349/3-NSK с учетом Изменения 2.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Омсин» (Принципал-3), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Омсин» (Принципал-3), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

13. Предмет сделки: заключение Изменения №2 к Договору поручительства 7349/4/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» (Далее – «Договор поручительства-7») в рамках обеспечения исполнения ООО «Квикспорт54» (ОГРН 1125476106073) обязательств по Соглашению о выпуске банковских гарантий № 7349/4-NSK с учетом Изменения 2.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Квикспорт54» (Принципал-4), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Квикспорт54» (Принципал-4), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

14. Предмет сделки: заключение Изменения №2 к Договору поручительства 7349/5/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» (Далее – «Договор поручительства-8») в рамках обеспечения исполнения ООО «Кедшоп54» (ОГРН 1125476035596) обязательств по Соглашению о выпуске банковских гарантий № 7349/5-NSK с учетом Изменения 2

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Кедшоп54» (Принципал-5), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;

2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Кедшоп54» (Принципал-5), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

15. Предмет сделки: Заключение с АО «АЛЬФА-БАНК» Договор поручительства, являющийся для АО «Синар» сделкой с заинтересованностью, в качестве обеспечения исполнения ООО «Перфект Трэйд» обязательств по Договору о предоставлении банковской гарантии на следующих условиях:

- Предел обязательств АО «АЛЬФА-БАНК» по гарантии (сумма гарантии) – 6 000 000 (Шесть миллионов 00/100) рублей;

- срок действия гарантии: не более 12 (Двенадцать) месяцев;

- Бенефициар по Гарантии - ООО «Амерспорт» (ИНН 7743752324, ОГРН 1097746486386);

- обеспечиваемые гарантией обязательства: исполнение денежных обязательств Принципиала перед Бенефициаром по Договору поставки № 035/2012 от «01» марта 2012 года, с учетом изменений и дополнений к нему, включая, но, не ограничиваясь, обязательствами по оплате Принципиалом приобретенной у Бенефициара продукции (товара) в соответствии и на условиях Договора, выплате суммы Обеспечения и оплате неустоек, пени и штрафов, предусмотренных Договором.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

Акционер АО «Синар» - Елезов Алексей Алексеевич, владеющий долей в уставном капитале АО «Синар» размером 15,9798%, номинальной стоимостью 3 988 724 рубля, который является единственным участником ООО «Перфект Трейд», владеющим 100 % долей данного Общества.

Акционер АО «Синар» - Елезов Алексей Борисович, владеющий долей в уставном капитале АО «Синар» размером 64,9210 %, номинальной стоимостью 16 204 925 рублей является родственником Елезова Алексея Алексеевича.

16. Предмет сделки: заключение Изменения №3 к Договору поручительства 8852/1/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Квикспорт54» (ОГРН 1125476106073) обязательств по Соглашению № 8852/1-NSK об условиях и порядке открытия кредитной линии с лимитом задолженности.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

- 1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Квикспорт54» (Заёмщик-1), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;
- 2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Квикспорт54» (Заёмщик-1), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

17. Предмет сделки: заключение Изменения 3 к Договору поручительства 8852/2/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Перфект Трейд» (ОГРН 1115476069312) обязательств по Соглашению 8852/2-NSK об условиях и порядке открытия кредитной линии с лимитом задолженности.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

- 1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Перфект Трейд» (Заёмщик-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;
- 2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Перфект Трейд» (Заёмщик-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

18. Предмет сделки: заключение Изменения 2 к Договору поручительства 10684/S1 между Обществом и АО «Райффайзенбанк» в рамках обеспечения исполнения ООО «Перфект Трейд» (ОГРН 1115476069312) обязательств по Соглашению №10684-NSK о предоставлении кредитов в форме овердрафт.

Лицами, заинтересованными в Сделке, являются:

- 1) Член совета директоров, акционер Общества Елезов Алексей Алексеевич является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку он владеет 100% долей ООО «Перфект Трейд» (Заёмщик-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства;
- 2) Член совета директоров, акционер, единоличный исполнительный орган, контролирующее лицо Общества Елезов Алексей Борисович является лицом, заинтересованным в сделке поручительства, поскольку его сын Елезов Алексей Алексеевич, владеет 100% долей уставного капитала ООО «Перфект Трейд» (Заёмщик-2), являющегося выгодоприобретателем по сделке поручительства.

10. Состав совета директоров общества, включая информацию об изменениях в составе совета директоров общества, имевших место в отчетном году, и сведения о членах совета директоров общества, в том числе их краткие биографические данные и владение акциями общества в течение отчетного года

Председатель Совета директоров:

Елезов Алексей Алексеевич – родился 10 июня 1972 года

АО «Синар»

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2018 г.

Образование высшее. В 1994 году закончил Новосибирский институт народного хозяйства.

Трудовая деятельность:

В 1989 году работал на заводе радиодеталей в отделе снабжения товароведом.

С 1991 года являлся соучредителем и работал в ТОО «Сибирский фонд развития детского предпринимательства и возрождения народных ремесел «Дети и бизнес».

С 1996 года по настоящий день является директором ООО «ТК Оазис Спорт Трэйд».

Является членом совета директоров АО «Синар» с 2001 года.

Владение акциями АО «Синар»

на 01.01.2018г. - 3 988 724 штуки (15,97982% от уставного капитала),

из них 3 752 096 обыкновенных акций (17,99795% от общего количества обыкновенных акций)

236 628 привилегированных акций

на 31.12.2018г. - 3 988 724 штуки (15,97982% от уставного капитала),

из них 3 752 096 обыкновенных акций (17,99795% от общего количества обыкновенных акций)

236 628 привилегированных акций

Члены Совета директоров:

Елезов Алексей Борисович – родился 30 апреля 1946 года

Образование высшее. В 1968 году окончил Новосибирский электротехнический институт по специальности «Самолетостроение»

Трудовая деятельность:

Завод им. В.П. Чкалова – после окончания института работал мастером, инженером-технологом, зам. начальника цеха, начальником цеха, зам. секретаря парткома завода.

С октября 1986 года – генеральный директор НПТШО им. ЦК Союза швейников, в настоящее время АО «Синар».

Является почетным Президентом совета Межрегиональной Ассоциации руководителей предприятий

Является членом совета директоров АО «Синар» с 1997 года.

Владение акциями АО «Синар»:

на 01.01.2018 г. – 16 204 925 штук (64,9210% от уставного капитала),

из них 15 197 969 обыкновенных акций (72,9012% от общего количества обыкновенных акций)

1 006 956 привилегированных акций (24,4784% от общего количества привилегированных акций)

на 31.12.2018 г. – 16 223 671 штук (64,9961% от уставного капитала),

из них 15 216 715 обыкновенных акций (72,9911% от общего количества обыкновенных акций)

1 006 956 привилегированных акций (24,4784% от общего количества привилегированных акций)

Василевский Павел Александрович - родился 22 июля 1974г.

Образование: высшее профессиональное, Томский государственный университет, юридический факультет, Центр оперативно-тактической подготовки сотрудников специальных подразделений (ЦОТП).

С 1992г. по 1994г. Следственный отдел Центрального УВД г.Новосибирска, Дежурный следователь, Следователь линии отдела борьбы с экономическими преступлениями.

С 1994г. по 1996г. Следственное управление ГУВД по Новосибирской области. Старший следователь управления по расследованию организованной преступной деятельности.

С 1996г. по 2002г. Западно-Сибирское Региональное управление по борьбе с организованной преступностью МВД РФ, Оперуполномоченный по особо важным делам 9 отдела (СОБР).

С 2002г. по 2012г. ЗАО «Ай Си энд Эм» г.Новосибирск, учредитель, директор по правовым вопросам.

С 2012г. по настоящее время ООО «С ПОИНТ», ООО «Крафт капитал», Учредитель, Зам. директора (ООО «С ПОИНТ»).

Владение акциями АО «Синар»:

на 01.01.2018г. – 0 штук (0% от уставного капитала)

на 31.12.2018г. – 0 штук (0% от уставного капитала)

АО «Синар»

ГОДОВОЙ ОТЧЕТ 2018 г.

Усков Денис Владимирович - родился 02 января 1981 года

Образование: высшее профессиональное, НГТУ, факультет «Информационные системы в экономике», бакалавр 2002г., магистр 2004г., Институт горного дела Сибирского отделения Российской академии наук, обучение в аспирантуре (2005 — 2008гг.).

С 06.1998 по 07.2000 - ЗАО «Петров», главный бухгалтер

С 03.2000 - АНО РИКЦ «Котлонадзор» (по совместительству), начальник отдела программирования

С 12.2001 по 03.2002 - ООО «Диналика», программист

С 03.2002 по 11.2005, с 02.2008 по 12.2008 - ООО «Пассим ТФ», сервис-инженер, начальник отдела информационных технологий

С 12.2008 по 01.2009 - ООО «Росшина-регион», менеджер проекта

С 01.2009 по 03.2009 - ООО «Колесница-Новосибирск», ИТ директор

С 03.2009 по 10.2016 - ООО «Первая крупяная компания», УК «Пассим», начальник отдела информационных технологий, ИТ директор, директор вычислительного центра, директор по экономике, директор

С 11.2016 по настоящее время АО «Синар», финансовый директор, заместитель генерального директора по экономике и финансам

Владение акциями АО «Синар»:

на 01.01.2018г. – 0 штук (0% от уставного капитала)

на 31.12.2018г. – 0 штук (0% от уставного капитала)

Федоров Вадим Леонидович – родился 15 мая 1949 года

Образование высшее. В 1971 году окончил Новосибирский электротехнический институт.

Трудовая деятельность:

С 2004г. по 2010г. – генеральный директор ООО «Росгосстрах-Сибирь»

С 2010г. по настоящее время – директор ГАУ АРИС.

Является членом совета директоров АО «Синар» с 2011 года.

Владение акциями АО «Синар»:

на 01.01.2018г. – 0 штук (0% от уставного капитала)

на 31.12.2018г. – 0 штук (0% от уставного капитала)

В течение 2018 года членами Совета директоров были совершены следующие сделки с акциями общества:

Фамилия, имя, отчество члена Совета директоров	Дата сделки	Содержание сделки, совершенной с акциями общества (покупка/продажа/дарение/иное)	Категория (тип) и количество акций, являющихся предметом сделки
Елезов Алексей Борисович	13.08.2018г.	Купля-продажа	Обыкновенные — 18746 штуки

11. Сведения о лице, занимающем должность единоличного исполнительного органа общества, в том числе их краткие биографические данные и владение акциями общества в течение отчетного года.

Елезов Алексей Борисович – родился 30 апреля 1946 года

Образование высшее. В 1968 году окончил Новосибирский электротехнический институт по специальности «Самолетостроение».

Трудовая деятельность:

Завод им. В.П. Чкалова – после окончания института работал мастером, инженером-технологом, зам. начальника цеха, начальником цеха, зам. секретаря парткома завода.

С октября 1986 года – генеральный директор НПТШО им. ЦК Союза швейников, в настоящее время АО «Синар».

Является почетным Президентом совета Межрегиональной Ассоциации руководителей предприятий
Является членом совета директоров АО «Синар» с 1997 года.

12. Критерии определения и размер вознаграждения (компенсации расходов) лица, занимающего должность единоличного исполнительного органа общества, каждого члена совета директоров общества, выплачиваемого по результатам отчетного года.

Размер вознаграждений генерального директора определяется трудовым договором, который заключается сроком на пять лет.

Размеры вознаграждений и компенсаций членам совета директоров устанавливаются решением общего собрания акционеров при утверждении распределения прибыли по итогам финансового года.

После утверждения размеров вознаграждений и компенсаций в первую очередь компенсируются расходы, связанные с исполнением функций членом совета директоров, оставшаяся сумма распределяется между членами Совета директоров Общества пропорционально присутствию на заседаниях.

Общий размер вознаграждений членам совета директоров, выплаченный в 2017г. по итогам 2016г. составил – 12 тыс. руб.

13. Сведения о соблюдении обществом Кодекса корпоративного поведения.

АО «Синар» старается придерживаться норм корпоративного поведения, рекомендованных Распоряжением ФКЦБ России № 421/р от 04.04.2002г.

14. Иная информация, предусмотренная уставом общества или иным внутренним документом общества.

Иная информация, предусмотренная уставом общества или иным внутренним документом общества, отсутствует.

Приложение Е

(обязательное)

Таблица Е.1 – структура производственного персонала АО «Синар» за 2018 г.

Тип производственного персонала	Общее количество сотрудников	Количество сотрудников разряда							Высший производственный разряд	ip_i	$i'N$	$K_{КВ}$
		1	2	3	4	5	6	7				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Вышивальщица	27				13	7	7		6	129	162	0,80
Закройщик	12					5	4	3	7	70	84	0,83
Изготовитель лекал	21				12	9			5	93	105	0,89
Клейщик	19			9	10				4	67	76	0,88
Комплектовщик материалов, кроя и изделий	23				9	14			5	106	115	0,92
Контроллер материалов, лекал и изделий	16				7	9			6	73	96	0,76
Копировщик	13		3	10					3	36	39	0,92
Настильщик	14		2	5	7				4	47	56	0,84
Оператор проектирования раскладки лекал	5							5	7	35	35	1,00
Оператор швейного оборудования	45				15	18	12		6	222	270	0,82
Отделочник материалов готовых изделий	18		5	13					3	49	54	0,91
Плиссировщик-гофрировщик	6					3	3		6	33	36	0,92
Портной	18				2	8	6	2	7	98	126	0,78
Приемщик материалов, полуфабрикатов и готовых изделий	9			2	7				4	34	36	0,94

Продолжение таблицы Е.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Раскладчик лекал	11					5	6		6	61	66	0,92
Раскройщик	25				8	11	6		6	123	150	0,82
Сварщик швейных изделий на установках ТВЧ	25			11	10	4			5	93	125	0,74
Термоотделочник швейных изделий	19				11	8			5	84	95	0,88
Фурнитурщик	18			10	8				4	62	72	0,86
Художник по костюмам	5				1	2	1	1	7	27	35	0,77
Швея	70			16	27	15	12		6	303	420	0,72
Итого	419	0	10	76	147	118	57	11		1845	2253	0,82

Таблица Е.2 – структура производственного персонала АО «Синар» за 2017 г.

Тип производственного персонала	Общее количество сотрудников	Количество сотрудников разряда							Высший производственный разряд	ip_i	$i'N$	$K_{КВ}$
		1	2	3	4	5	6	7				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Вышивальщица	28				15	6	7		6	132	168	0,79
Закройщик	12					5	4	3	7	70	84	0,83
Изготовитель лекал	21				12	9			5	93	105	0,89
Клейщик	19			9	10				4	67	76	0,88
Комплектовщик материалов, кроя и изделий	23				9	14			5	106	115	0,92
Контроллер материалов, лекал и изделий	16				7	9			6	73	96	0,76
Копировщик	14		4	10					3	38	42	0,90

Продолжение таблицы Е.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Настильщик	14		2	5	7				4	47	56	0,84
Оператор проектирования раскладки лекал	5							5	7	35	35	1,00
Оператор швейного оборудования	43				14	17	12		6	213	258	0,83
Отделочник материалов готовых изделий	18		5	13					3	49	54	0,91
Плиссировщик-гофрировщик	6					3	3		6	33	36	0,92
Портной	18				2	8	6	2	7	98	126	0,78
Приемщик материалов, полуфабрикатов и готовых изделий	9			2	7				4	34	36	0,94
Раскладчик лекал	11					5	6		6	61	66	0,92
Раскройщик	25				8	11	6		6	123	150	0,82
Сварщик швейных изделий на установках ТВЧ	25			11	10	4			5	93	125	0,74
Термоотделочник швейных изделий	19				11	8			5	84	95	0,88
Фурнитурщик	18			10	8				4	62	72	0,86
Художник по костюмам	5				1	2	1	1	7	27	35	0,77
Швея	72			18	27	15	12		6	309	432	0,72
Итого	421	0	11	78	148	116	57	11		1847	2262	0,82

Приложение Ж

(обязательное)

Таблица Ж.1 – Оценка ключевых параметров инновационного продукта (футболки из rPET)

Параметр продукции	Экспертная оценка 1	Экспертная оценка 2	Экспертная оценка 3	Средняя экспертная оценка	Оценка эталонного параметра
Вес	83	84	81	82,7	100
Плотность	58	61	56	58,3	100
Гигроскопичность	74	80	76	76,7	100
Воздухопроницаемость	74	66	67	69,0	100
Формоустойчивость	86	89	84	86,3	100
Гипоаллергенность	66	69	71	68,7	100
Износостойкость	84	88	86	86,0	100
Экологичность	75	73	71	73,0	100