# 2.3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА РЕЗУЛЬТАТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Лукьяненко В.М., к.э.н., доцент, кафедра учета и статистики

Новосибирский государственный технический университет, г. Новосибирск

### Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ

Развитие производительных сил человеческого общества объективно привело к использованию принципов инновационной деятельности. Результаты такой деятельности чаще всего оцениваются на основе показателя прибыли. Однако это не позволяет с достаточной объективностью планировать пропорции распределения произведенного продукта на возмещение, потребление и накопление. С целью объективной оценки результатов инновационной деятельности в производственной сфере предлагается использовать, наряду с прибылью, показатель валового дохода.

Формирование мировой экономической системы, в том числе при участии Всемирной торговой организации, обусловило возникновение и широкое распространение инноваций и инновационных процессов, которые сопровождаются появлением на рынке инновационных продуктов.

Содержание термина «инновации» в разных источниках различается, и порою довольно существенно. Многие экономисты трактуют содержание этого понятия как «внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. Инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации. Примером инновации является выведение на рынок продукции (товаров и услуг) с новыми потребительскими свойствами или качественным повышением эффективности производственных систем», т.е. инновация определяется как novatio — обновление, изменение в направлении (*in*), в направлении изменений [1].

Термин появился как закономерное следствие изменений в динамике экономических систем. В то же время признается, что инновация — это не всякое новшество или нововведение, а только такое, которое заметно повышает эффективность действующих систем производства и управления. Вопреки распространенному мнению, инновации отличаются от изобретений. В то же время допускается использование этого понятия применительно и к осуществленной творческой идее.

В экономической литературе имеется множество определений инноваций и инновационной деятельности, однако при всей многоплановости определений все они содержат понятия: конечный результат деятельности по проведению нововведений, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного процесса, используе-

мого в организационной деятельности, нового подхода к социальным проблемам.

Здесь следует обратить внимание на широкое толкование понятия инновация — это может быть новый продукт, новый технологический процесс, новая структура и система управления организацией, новая культура, новая информация и т.д.

Существует несколько подходов к классификации инноваций [3]:

- по объектам инновации, месту расположения, степени новизны:
- по сферам деятельности организации (производственные, торговые, социальные, управленческие);
- по характеру использования.

Интерес вызывают инновации на выходе предприятия и инновации по степени новизны и, в первую очередь, рациональные предложения — техническое решение, обладающее относительной новизной, например, новое для данной отрасли, или для данного рынка, или для данной организации» [2].

В качестве рационального предложения, т.е. технического решения, обладающего относительной новизной для конкретной отрасли, конкретного рынка или организации, может быть предложено изменение системы показателей, характеризующих эффективность того или иного мероприятия или производства в целом.

В свое время в отечественной экономике широко использовался показатель валового дохода, который рассчитывался при планировании и составлении годовой бухгалтерской отчетности. В зарубежной экономике этот показатель чаще всего называют добавленной стоимостью, откуда и появление показателя «налог на добавленную стоимость».

К сожалению, внимание к этому показателю в Российской Федерации, кроме как объекту налогообложения, ослабло, если не пропало вовсе. В годовой финансовой отчетности расчет такого показателя не делается, а в теоретических разработках, включая диссертационные исследования, внимания ему уделяется мало.

Советский энциклопедический словарь [5] под валовым доходом понимает выручку предприятий промышленности и сельского хозяйства от реализации продукции и услуг за определенный период (год).

Большой бухгалтерский словарь [1] трактует этот показатель, как «...исчисленный в денежном выражении суммарный годовой доход предприятия (фирмы), полученный в результате производства и продажи продукции, товаров, услуг. Валовой доход определяется как разность между денежной выручкой от продажи товаров и материальными затратами на их производство. Валовой доход равен сумме заработной платы и чистого дохода (прибыли)».

На предприятиях торговли под валовым доходом традиционно понимается общий размер торговых надбавок, полученных в процессе реализации товаров за определенный период.

Согласно традиционной системно-функциональной модели, основы которой заложены К. Марксом [4], капитал как целое входит в процесс производства (потребляется в нем), порождая новый капитал, в новой вещной оболочке. Этот новый капитал отличается от

исходного на величину прибавочной стоимости. Прибавочная стоимость создается только человеческим трудом (пусть даже и весьма опосредованно, через систему орудий, машин и автоматов), поэтому можно выделить в исходной стоимости две части: постоянный капитал, пассивно преобразуемый в новую товарную форму, и переменный капитал, порождающий прибавочную стоимость. Переменный капитал есть товарный эквивалент производительного труда, стоимость рабочей силы. По сути дела, сумма стоимости рабочей силы (затраты на оплату труда) и прибавочной стоимости, превращенная форма которой становится прибылью, и представляет собой валовой доход. По другой методике — это рыночная стоимость проданных товаров за вычетом материальных затрат.

Таким образом, классическое определение валового дохода может быть представлено как рыночная стоимость проданных товаров за вычетом материальных затрат, или как сумма затрат на оплату труда и прибыли.

С точки зрения развития и совершенствования материально-технической базы предприятия принципиальное значение имеет максимальное извлечение прибыли, которая становится главным источником расширенного воспроизводства основных и оборотных фондов, а позволяет решать ряд социальных задач. Однако активизация персонала на увеличение прибыльности производства зачастую связана с чисто психологическими причинами — получение прибыли понимается как задача администрации, а персонал интересуют более прозаические вещи, и в первую очередь размер оплаты труда.

Заработная плата противоречива по своей природе: с одной стороны, она является элементом производственных затрат, и в силу этого администрация предприятия старается ее уменьшить; с другой стороны, заработная плата — это средства, необходимые для удовлетворения жизненных потребностей работников, создающих и необходимый, и прибавочный продукт как составные части стоимости реализованного продукта. Это позволяет рассматривать заработную плату как составной элемент доходов предприятия, и понятно стремление трудового коллектива к увеличению заработной платы.

Взятые вместе заработная плата и прибыль представляют собой вновь созданную стоимость - фактическую чистую продукцию, являющуюся аналогом национального дохода на уровне предприятия (объединения). Отсюда следует вывод: именно фактическая чистая продукция (валовой доход) выступает результативным показателем хозяйственной деятельности предприятия, поскольку содержит в себе цель и движущий мотив производства, выраженные через заработную плату и прибыль. Обе эти части представляют собой объект присвоения результатов живого труда. Результат всегда имеет форму продукта труда – товара, предназначенного к потреблению. Следовательно, распределению должна предшествовать реализация (продажа), которая, собственно, и означает факт удовлетворения общественной потребности с помощью произведенного товара.

На практике формирование заработной платы часто оторвано от процесса продажи готовой продукции. Ино-

гда заработную плату начисляют за произведенную, но не реализованную продукцию, что порождает финансовые трудности и усугубляет финансовое положение предприятия. В сезонных производствах такие случаи наблюдаются чаще, чем в отраслях с ритмичным производством, поскольку сопровождаются значительными переходящими запасами предметов труда, а при нестабильных ценах — и готового продукта.

Стоимость реализованного продукта превращается в денежный доход организации, и, проходя сферу обращения, чистая продукция превращается в новую экономическую категорию — валовой доход. Он представляет собой выручку от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных и приравненных к ним затрат. Характерной особенностью валового дохода предприятия является то, что в процессе распределения он распадается на заработную плату и прибыль. Это тот показатель, который позволяет в значительной мере примирить интересы администрации и трудового коллектива.

Валовой доход, т.е. фонд заработной платы и прибыль, при прочих равных условиях, могут быть увеличены за счет экономии материальных затрат при производстве продукции. Это вытекает из выражения Д = **В – МЗ**, где **Д** – валовой доход; **В** – валовая выручка; **МЗ** – материальные затраты. Во втором случае увеличение валового дохода может быть достигнуто путем нарашивания объемов производства и реализации продукции (работ, услуг). Оба направления увеличения валового дохода соответствуют интересам предприятия и отдельных работников. У предприятия увеличиваются возможности расширения и совершенствования производства, укрепления его позиций на рынке. В свою очередь растут доходы работников, создается прочная основа для экономического стимулирования персонала организации. Таким образом, использование в реальной экономике категории валового дохода важно с точки зрения социального партнерства, без которого трудно решить стоящие перед обществом задачи. Это, на наш взгляд, и представляет собой первый элемент инноватики.

Вместе с тем, показатель валового дохода важен еще и с точки зрения сопоставления результатов деятельности предприятий с показателями трудоемкости, материалоемкости и фондоемкости производства, и это второй элемент инноватики. Использованные в процессе производства средства труда (в виде амортизационных отчислений) и предметы труда, услуги сторонних организаций могут рассматриваться как постоянный капитал, который просто присоединяется к стоимости произведенного продукта. Доля постоянного капитала в выручке от продаж колеблется в разных отраслях и регионах весьма существенно, поэтому и финансовые результаты у них будут разными.

Рассмотрим условия и результаты производства в зависимости от органического строения капитала, т.е. от соотношения постоянного (*c*) и переменного (*v*) капитала. Стоимостные показатели приведены в условных денежных единицах (табл. 1).

В зависимости от производственной направленности предприятия, нормативная фондо- и трудоемкость производства варьируют в значительном диапазоне. Это значит, что предприятия с менее фондоемким

производством имеют большие резервы в маневрировании фондом оплаты труда и одновременно обладают более благоприятными условиями для воспроизводства основных фондов. К тому же они могут перераспределять валовой доход в сторону увеличения инвестиций, поскольку размер валового дохода позволяет это сделать без особого ущерба для фонда оплаты труда.

Таблица 1 УСЛОВИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОИЗВОДСТВА

В том Совокупный капитал постоянный капитал Валовой доход к сововокупного капитала числе купному капиталу,% Выручка от продаж (с+v+m) Валовой доход (v+m) Рентабельность m/(c+v) \* 100% Прибавочная Ξ Варианты органическое стропеременный капитал (v) <u>ق</u> эние капитала 10000 9000 1000 11000 1000 20,0 9: 10,0 2000 2 10000 8750 1250 7:1 10,0 1000 1000 2250 22,5 3 10000 8000 2000 4:1 10,0 1000 1000 3000 30.0 2500 3:1 4 10000 7500 10,0 1000 1000 3500 35,0 5 10000 6667 3333 2 : 1 10,0 1000 1000 4333 | 43,3 6 10000 5000 5000 1:1 10,0 1000 1000 6000 60,0 10000 2500 7500 1:3 10,0 1000 1000 8500 85,0

Такие различия обусловливают разницу в условиях обложения налогом на прибыль и отчислениями во внебюджетные фонды. Кроме того, наглядна разница в степени эксплуатации персонала (от 100% в фондоемком производстве до 13,3% в трудоемком производстве). Доля налога на прибыль и отчислений во внебюджетные фонды в валовом доходе варьирует незначительно, однако в выручке от продаж разница существенна (табл. 2).

Таблица 2

## ВЛИЯНИЕ ОРГАНИЧЕСКОГО СТРОЕНИЯ КАПИТАЛА НА ПРОПОРЦИИ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРОИЗВЕДЕННОГО ПРОДУКТА

Ы	экс- и пер- /v), %	т в вы- јаж, %	на при- усл. ед.	ıя на , усл.	Доля налогов, %, в:		Оплата тру- да с отчис- лениями:	
Варианты	Степень экс- плуа-тации пер сонала (m/v), %	Валовой доход в вы- ручке от продаж, %	Налог на пр быль, усл.	Отчисления на соц.нужды, усл ед.	валовом доходе	выручке от продаж	всего, усл. ед.	доля в ва- ловой вы- ручке, %
1	100	18,2	2000	300	25,0	4,5	1300	11,8
2	80	20,5	2000	375	25,6	5,2	1625	14,8
3	50	27.3	2000	600	26,7	7,3	2600	23,6
4	40	31.8	2000	750	27,1	8,6	3250	29,5
5	30	39,4	2000	1000	27,7	10,9	4333	39,4
6	20	54,5	2000	1500	28,3	15,5	6500	59,1
7	13,3	77,3	2000	2250	28,9	22,3	9750	88,6

На каждую единицу постоянного капитала прибыль варьирует от 11 коп. в первом варианте (1000: 9000 = 0,11) до 40 коп. — в последнем (1000: 2500 = 0,40). Это означает, что предприятия с высоким органическим строением капитала имеют менее благоприятные условия для расширенного воспроизводства.

Использование валового дохода в качестве оценочного показателя эффективности общественного производства позволяет сопоставлять плановые и фактические объемы вновь созданной стоимости и, что особенно важно, исследовать плановую и фактическую структуру валового дохода. Представляется возможность ставить уровень оплаты труда в прямую зависимость от суммы произведенной новой стоимости и задавать темпы обновления и увеличения производственных и непроизводственных фондов. Это, на наш взгляд, третий элемент инноватики.

Как видим, при одинаковой норме прибыли в фондо- и трудоемких отраслях и предприятиях более благоприятные возможности с точки зрения воспроизводства капитала получают трудоемкие отрасли и производства при одновременном более свободном маневрировании фондом оплаты труда.

Что касается постоянного капитала, то его стоимость присоединяется к стоимости произведенной и реализованной продукции. Остальная часть стоимости такой продукции — валовой доход или конкретно то, что является заслугой предприятия и его работников. Следовательно, в качестве оценочного показателя результатов общественного производства имеет смысл, наряду с показателем прибыли, использовать показатель валового дохода организации, который позволяет судить о действительной заслуге того или иного коллектива в создании новой стоимости.

## Литература

- Большой бухгалтерский словарь [Текст]. М.: Ин-т мировой экономики, 1999. 570 с.
- Инновация [Электронный ресурс]. URL: https://ru.wikipedia. org/wiki/Инновация.
- 3. Инновация. Понятие инновации [Электронный ресурс]. URL: http://www.catback.ru/articles/theory/venture/innovation.htm.
- Маркс К. Капитал [Текст] / Карл Маркс. Т. 1. М.: Изд-во полит. лит-ры. – М., 1973. – 568 с.
- Советский энциклопедический словарь [Текст]. М. : Советская энциклопедия, 1983. 1600 с.

## Ключевые слова

Инновация; инновационная деятельность; валовой доход; прибыль; оплата труда; постоянный капитал; переменный капитал; норма прибыли.

### Лукьяненко Валентина Михайловна

#### РЕЦЕНЗИЯ

Статья посвящена одному из важных и дискуссионных вопросов современной экономики — выявлению показателя, наиболее приемлемого для определения эффективности общественного производства, и в первую очередь — инноваций. Автор совершенно справедливо отмечает, что в последнее время в отечественной теории и практике ослабло внимание к такому весьма важному показателю, как «валовой доход». В частности, в годовой финансовой отчетности расчет этого показателя не производят, а в теоретических разработках под ним понимают самые разные категории.

В статье приводятся аргументы в пользу необходимости использования показателя «валовой доход» для обеспечения равных условий для расширенного воспроизводства, обеспечения материальной заинтересованности персонала и др. В статье приводятся расчеты результатов деятельности организации при разном органическом строении капитала и при обеспечении одинаковой нормы прибыли. Расчеты показывают, что при этих условиях существенно различаются возможности предприятия для расширения производства, материальной заинтересованности персонала и решения социальных проблем.

С учетом актуальности рассматриваемой проблемы и новизны результатов ее решения, считаю целесообразной публикацию статьи Лукьяненко В.М. «Экономическая оценка результатов инновационной деятельности».

Аманжолова Б.А., д.э.н., профессор, заведующий кафедрой учета и статистики Новосибирского государственного технического университета, г. Новосибирск.

Перейти на ГЛАВНОЕ МЕНЮ