

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Л. И. Тодорова,

(Государственный университет Молдовы, г. Кишинев, Республика Молдова)

Инновации направлены на улучшение, совершенствование, преобразование не только производства материальных благ на предприятии, но и в деятельности учреждений науки, культуры, образования, здравоохранения, государственного управления, финансов, торговли т. д. Результатом внедрения инноваций может быть как экономический эффект, так и социальный, экологический, информационный и иной положительный эффект [2, с. 65–68].

Конечной целью инновационного процесса является коммерческое освоение новой продукции и ее рентабельное серийное производство. Это достигается в тех случаях, когда исследования и разработки с самого начала ориентированы на производство, когда существует реальная возможность увеличения капиталовложений в необходимое оборудование, возможна унификация отдельных стадий научно-производственного цикла и заранее определено соответствие новой продукции спросу рынка и потребностям покупателей. Ввиду таких сложностей лишь относительно небольшая часть разработок новой продукции внедряется в производство. Например, в американских компаниях коммерчески успешными оказываются лишь около 15 % разрабатываемых изделий, а среди выпущенных на рынок видов продукции только 62 % новинок получают признание [1, с. 301].

Исследования, проводившиеся на базе данных, полученных от 120 американских корпораций, показали, что более 60 % всех опытно-конструкторских разработок не превращаются в новую продукцию. По оценкам американских экономистов, вероятность успеха нововведений, появившихся на рынке, не превышает 74 %. Поэтому нововведения, требующие больших затрат, под силу лишь крупным компаниям, обеспеченным финансовыми средствами и ресурсами.

Многие неудачи с внедрением новой продукции и технологии в производство специалисты объясняют обычно тем, что нововведения возникли на базе новых знаний, а не потребностей [1, с. 309].

Поэтому при экономическом анализе новшеств и нововведений на их основе возникает несколько вариантов определения *показателя эффективности E*, которые можно представить как [3, с. 367]:

$$E=L/(K_H+K_{II}), \quad (1)$$

где L – экономический результат нововведения за расчетный период;

K_H – инновационные затраты;

K_{II} – инвестиционные (капитальные) затраты.

$$E_{II}=L / K_{II}, \quad (2)$$

$$E_H=C_H / K_H, \quad (3)$$

где C_H – рыночная цена новшества (цена лицензии).

В свою очередь экономический эффект инновации можно представить в виде:

$$\mathcal{E}_H=C_H - K_H, \quad (4)$$

$$\mathcal{E}_H=L - K_{II}. \quad (5)$$

В тех случаях, когда предпринимателю необходимо сопоставить нововведения по их прибыльности, ранжирование можно провести, используя *коэффициент прибыльности*:

$$K_{II}=S_o / S_p, \quad (6)$$

где S_o – сумма приведенных доходов;

S_p – сумма приведенных денежных расходов.

Приведенные денежные доходы – это будущие прибыли от нововведения, которые складываются не в тех абсолютных размерах, которые ожидаются в будущем, а с корректировкой на коэффициент дисконтирования (свой для каждого будущего года) [2, с. 69–72].

Технико-экономический уровень производства после нововведения можно характеризовать через показатель удельных приведенных затрат K :

$$K=(C+E_H\Phi) / ПП, \quad (7)$$

где C – себестоимость производства;

E_H – нормативный коэффициент эффективности (0,1– 0,12);

Φ – среднегодовая стоимость основных фондов;

$ТП$ – годовой объем товарной продукции [2, с. 72–75].

Таким образом, экономический анализ новшеств и нововведений состоит из определения ряда ожидаемых показателей, которые можно систематизировать по трем группам:

Первая группа показателей характеризует ожидаемые экономические результаты от реализации новшеств и нововведений (C_{HP} , L , Π).

Вторая группа показателей характеризует ожидаемые инновационные и инвестиционные затраты, связанные с созданием новшеств и нововведений (K_{HP} , K_H).

Третья группа показателей характеризует эффективность новшеств и нововведений (E , E_H , E_H , K_H , K) [3, с. 368].

Проблема оценки инноваций может быть разделена на две самостоятельные задачи: оценку последствий (позитивных и негативных) реализации того или иного направления развития и измерение соответствующих издержек их осуществления. Выбор направлений будет осуществляться предпринимателем путем сравнения альтернативных проектов, которое проводится по двум основным направлениям: социальные оценки и экономические (денежные) измерения.

Литература

1. Герчикова, И. Н. Менеджмент: учебник / И. Н. Герчикова. – М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1995.
2. Пармакли, Д. М. Методические принципы расчетов экономической эффективности внедрения инноваций / Д. М. Пармакли, Н. М. Мишковец // *Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд: материалы и тезисы участников Междунар. науч.-практ. конф.*, 24–25 марта 2011 г. / науч. ред. П. И. Катан. – К.: Славян. ун-т, 2011. – 406 с.
3. Курс предпринимательства / под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1997.