

Клисиньски Я.С., Горелова Н.А.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Целью данной работы является рассмотрение особенностей и возможных перспектив развития инновационного менеджмента на малых и средних предприятиях Республики Беларусь, а также внешних и внутренних факторов, влияющих на данный процесс.

В условиях формирования рыночных отношений можно выделить некоторые тенденции в развитии экономического потенциала РБ. Во-первых, это преобладание спроса на относительно небольшие партии продукции с различными внутренними модификациями, адаптирующими ее к конкретным условиям потребления. Следовательно, возникает противоречие между желаниями производителей – в основном крупных предприятий, стремящихся унифицировать продукцию для достижения экономии затрат – и требованиями потребителей. С другой стороны, МСП, которые могут удовлетворить возникающий спрос, не имеют достаточного финансовых возможностей для инновационной деятельности. Поэтому уровень инновационной активности крупных предприятий превышает аналогичный показатель малых и средних, в отличие от промышленно развитых стран. В наших условиях МСП ставят своей целью, в основном, завоевание и укрепление рыночного положения, стремление удержаться в формирующейся рыночной среде, что подтверждают данные следующей таблицы.

Немаловажную роль в данном процессе играет государственная поддержка малого и среднего бизнеса. В частности, расходы на малый бизнес и предпринимательство в РБ составляют 972500 тыс. руб. или 0,02% от суммы всех расходов бюджета, а в России планируется не менее 10% на 2001 год. Что касается расходов на науку – 83547169,8 тыс. руб. или 1,5% от всех расходов, – то за последние годы они выросли в два раза, а на 2001 год увеличиваются в 2,6 раза. На 2001 год сохраняется также формирование инновационного фонда, средства которого будут находиться в отраслях, а это 0,25% от себестоимости выпускаемой продукции (данные отчисления относятся на себестоимость). Понятно, что государство не доберет какую-то сумму в бюджет, но оно идет на потери, для того, чтобы сформировать источник на инновационное развитие – техпервооружение, науку и др.

Основной причиной для проведения инноваций на малых и средних предприятиях является жесткая конкуренция на внутреннем и внешнем рынках (необходимость обновления

продукции под угрозой потери конкурентоспособности и ухода компании с рынка). Наиболее распространенные мероприятия в области инноваций – это проектно-конструкторские работы и приобретение оборудования. Причем наибольшая доля средств при осуществлении инновационной деятельности направляется на приобретение оборудования и эти затраты можно отнести к инвестициям в основной капитал, а не собственно к инновациям. Основным источником финансирования инновационной деятельности для большинства инновационно активных предприятий (около 90%) остаются собственные средства, а так как большинство МСП не обладают достаточным их количеством, то надеяться на кардинальные изменения в динамике данного процесса в ближайшее время не приходится.

Существует также ряд других причин, негативно влияющих на развитие инновационных процессов, особенно на малых и средних предприятиях. Факторы, сдерживающие инновационную деятельность, можно расположить следующим образом (по степени значимости для предприятий):

- 1) недостаток собственных финансовых средств – 42%;
- 2) неприемлемые условия кредитования – 17%;
- 3) недостаток инвестиций – 16%;
- 4) сложности в получении кредитов – 11%;
- 5) отсутствие необходимого оборудования – 9%;
- 6) несовершенство информационной системы – 5%.

Одним из способов стать производителем новейшего продукта, а не шаблонного, для малых и средних предприятий Республики Беларусь является узкая специализация на одном-двух продуктах с использованием лицензий и патентов на только появившиеся технологии и продукты. Здесь белорусские МСП, как правило, сталкиваются с недостаточной информационной базой. В нашей республике нет специализированных институтов, занимающихся этой проблемой. Решением может стать вовлечение ВУЗов страны в данный процесс. Например, Л.В. Товстых предлагает университетам приступить к организации нового бизнеса – виртуальный инновационный консалтинг. Его задача – информационно-консультационное обслуживание фирм инновационного профиля в виртуальном пространстве (сеть Интернет) [3]. Этот вид бизнеса реально может помочь МСП в организации их инновационной деятельности.

Следовательно, с переходом от массового и серийного

Таблица 1 - Уровень развития малых и средних предприятий в различных странах [2].

Страны	Количество МСП, тыс.шт.	Количество МСП на 1000 жителей	Доля работающих в МСП в общей численности занятых, %	Доля МСП в ВВП страны, %
Страны ЕС	15 770	45	72	63-67
США	19 300	74,2	54	50-52
Япония	6 450	49,6	78	52-55
Польша	3 600	35	61,1	51,5
Россия	836,2	5,65	9,6	10-11
Беларусь	26,8	2,7	7	9

Примечание: в таблице приведены данные в соответствии с национальными стандартами каждой страны (на 2000 год).

*Клисиньски Януш Сильверюшович. Зав. каф. маркетинга услуг Ченстоховского технического университета, Польша.*

*Горелова Наталья Александровна. Ассистент каф. международных экономических отношений и инвестиций Брестского государственного технического университета.*

*Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*

производства на производство, ориентированное на потребителя (мелкосерийное и штучное), можно предсказать развитие рынка научных разработок и актуальность процесса инновационного менеджмента, так как при ограниченности ресурсов на инновации необходимо уметь гибко и эффективно распределять средства, правильно управлять инновациями.

Развитие предпринимательства должно в определенной мере способствовать подъему деловой и инновационной активности в РБ. Однако без усиления рычагов государственного регулирования в этой важнейшей для сохранения экономической независимости страны сфере кардинальным образом проблему ускорения НТП решить сложно. Реализация этой задачи должна базироваться на методах экономического регулирования, активизации предпринимательской деятельности, повышения экономической активности населения, при-

влечения иностранного капитала и технологического опыта. При этом основной упор должен быть сделан на высокотехнологичные отрасли, так как именно они определяют экономическую мощь страны и потребность в инновациях.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон №448-3 от 11.11.20000 г. «О бюджете Республики Беларусь на 2001 год».
2. Злотников Л. «Малый бизнес – фундамент эффективной экономики»/ Малый и средний бизнес в Беларуси. Аналитический бюллетень. - №2. - 2000.
3. Товстых Л.Е. «Виртуальный инновационный консалтинг – новый вид бизнеса для российских университетов»/ Инновации. - №1-2 (28-29). - 2000.

УДК 338. 512

**Слапик Ю.Н., Сенокосова О.В.**

### ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ В УСЛОВИЯХ РАСЧЕТА УСЕЧЕННОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Система бухгалтерского учета затрат в Республике Беларусь ведется со времен административно регулируемой экономики, для которой характерно: фиксация цен как на сырье и вспомогательные материалы, так и на готовые изделия, плановые величины выпускаемой и реализуемой продукции и т.д.

В таких условиях любое предприятие являлось субъектом, выполняющим задачи государства. Основной задачей бухгалтеров на предприятиях было обобщение информации о затратах на производство и выявление себестоимости изготавливаемых изделий с тем, чтобы принять ее за базу для установления цены. В планировании затрат был заложен принцип учета полной себестоимости, что выражалось составлением плановых калькуляций в разрезе статей затрат ежемесячно, ежеквартально и т. д.

С проведением экономических реформ экономическая система Беларуси существенно изменилась, начали работать законы свободной экономики. Например, спрос, предложение и цена приобретают все большее значение в регулировании рыночных отношений. Этот факт нельзя не принимать во внимание, т. к. именно от него зависит получение прибыли субъектами хозяйствования и их дальнейшее экономическое развитие.

Теория и практика отечественной системы калькулирования в условиях развивающихся рыночных отношений нуждается в изучении организационных систем управленческого учета, применяемых в странах рыночной экономики. Одной из таких систем является система калькулирования по усеченной себестоимости.

В международной практике предусматривается два варианта учета затрат на производство с точки зрения формирования себестоимости продукции (работ, услуг):

калькуляция себестоимости с полным распределением затрат (учет поглощенных затрат);

калькуляция по усеченной себестоимости (по переменным (маржинальным) расходам).

При калькуляции себестоимости с полным распределением затрат постоянные накладные расходы распределяются на отдельные продукты и включаются в издержки производства.

При этом варианте прямые расходы, связанные непосред-

ственно с производством продукции, выполнением работ и оказанием услуг, а также расходы вспомогательных производств, косвенные расходы, связанные с управлением и обслуживанием основного производства, и потери от брака отражаются на счете 20 "Основное производство". Прямые расходы списываются на счет 20 с кредита счетов 10, 70, 68, 69, 60 и др. сразу. Косвенные расходы, накопленные за месяц, переносятся на счет 20 "Основное производство" со счетов 25 "Общепроизводственные расходы" и 26 "Общехозяйственные расходы" в полном объеме с распределением между видами выпускаемой продукции. Следовательно, косвенные расходы распределяются между реализованной продукцией и остатками готовой продукции на складах.

Суммы фактической производственной себестоимости продукции, работ, услуг переносятся с кредита счета 20 "Основное производство" в дебет счета 40 "Готовая продукция". Схема расчета себестоимости с полным распределением затрат представлена на рисунке 1.

Данный способ расчета себестоимости признан обязательным для внешней отчетности. Но возникает вопрос, о целесообразности его применения для внутренней отчетности, о том, дает ли этот метод реальное представление о сложившемся положении предприятия в краткосрочном периоде.

Для калькуляции себестоимости с полным распределением затрат характерны следующие моменты:

1. Прибыль зависит от объемов производства и реализации: объем продаж может увеличиться, а прибыль — уменьшиться.
2. Большое внимание уделяется постоянным расходам. В то же время калькуляция себестоимости с полным распределением затрат не всегда позволяет обеспечить возмещение постоянных расходов, если фактический объем реализации ниже оценки, использованной при расчете ставки распределения постоянных накладных расходов.
3. Этот метод позволяет избежать отражения в отчетности фиктивных убытков. Постоянные накладные расходы включают в оценку запаса, относят на конец периода и учитывают как расходы только в период продажи.
4. Постоянные производственные затраты должны быть обязательно отнесены на единицы продукции и включены в оценку запасов, т.к. производство товаров невозможно,

*Слапик Юлия Николаевна. Старший преподаватель Брестского государственного технического университета.  
Сенокосова Ольга Владимировна. Ассистент Брестского государственного технического университета.*