

БАРЬЕРЫ НА ПУТИ ИННОВАЦИЙ

В Республике Беларусь в числе важнейших приоритетов определена активизация инновационной деятельности. Нововведения играют решающую роль в стратегическом управлении предприятием, которое нацелено на выживание, сохранение и упрочение своего положения на рынке в долгосрочной перспективе. В то же время в целом по промышленному комплексу уровень инновационной активности предприятий составляет всего 13 %, что в 4 раза меньше, чем в странах Евросоюза. В результате, удельный вес осваиваемой новой продукции в производственном секторе составляет лишь 2,3 % в год при его пороговом, с точки зрения экономической безопасности, значении – 6 %.

Организация инновационной деятельности на предприятиях и обеспечение их глубокой интеграции с научной сферой выступают основными задачами формирующейся национальной инновационной системы Беларуси. Но, чтобы решить данные задачи нашим компаниям необходимо преодолеть барьеры, находящиеся на пути инновационного подхода.

Рассмотрим барьеры на пути инновационного подхода:

1. *Отсутствие опыта стратегического планирования.* Реализация инновационного подхода предполагает долгосрочное планирование. На сегодняшний день из опрошенных 1200 собственников и ТОП-менеджеров 48 % ответили, что еще не задумываются о стратегии. Отсутствие такого опыта повышает риск неудачных инноваций.

2. *Низкий уровень жизнеспособности механизмов компании* (так называемый гигиенический фактор). Если компания не может быстро отслеживать затраты, доходы и, как следствие, не способна оперативно принимать эффективные управленческие решения, то все инновации становятся балластом, тормозящим развитие бизнеса.

3. *Низкая операционная эффективность бизнеса.* Низкая производительность труда, раздутые штаты, дуближ функций – все это говорит о том, что белорусские компании еще далеки от потолка операционной эффективности.

4. *Отсутствие персонала на рынке труда с компетенциями в области инноваций.* На кадровом рынке Беларуси практически отсутствует персонал с опытом внедрения успешных инноваций. Нет директоров по развитию, директоров по маркетингу, финансистов – специалистов в области инноваций.

5. *Сложность привлечения инвестиций под инновационные проекты.* По оценкам инвестиционных менеджеров на сегодняшний день инвестиционные проекты, связанные с инновациями, самые проблематичные ввиду высоких рисков и, как правило, долгосрочного возврата денежных средств. В условиях кризиса шанс на получение таких инвестиций сводится к нулю.

6. *Низкие бюджеты на развитие.* 7. *Низкие бюджеты на маркетинг.* Эти барьеры можно объединить, так как малые бюджеты на развитие и маркетинг

уже стали легендами отечественного бизнеса. Инновации – это необходимость получения новых знаний и компетенций, а также приобретение сотрудников, обладающих этими компетенциями. Без серьезных вложений этого добиться нереально. Точно так, как без маркетинговых бюджетов невозможно изменить восприятие Вашего бренда и ценностей в сознании потребителей.

8. *Низкая конкуренция на рынке.* Если внимательно посмотреть статистику, мы увидим, что большинство рынков имеют ежегодный рост 15-20 %. И до европейской конкуренции нам еще далеко. В таких условиях много соблазнов усилить свою операционную эффективность, нарастить долю за счет роста компании и вообще не думать ни о каких инновациях.

Таким образом, компания должна быть готова к инновационному подходу с точки зрения финансов, маркетинга, персонала и фанатичной преданности лидеров инновационному подходу.

*Т.Н. Фоваленко
БГЭУ (Минск)*

БИОЛОГИЧЕСКИЕ АКТИВЫ: ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПО СПРАВЕДЛИВОЙ СТОИМОСТИ

В настоящее время понятие «биологический актив» отсутствует в белорусской практике учета, однако это не означает, что данный вид активов, как таковой отсутствует в Республике Беларусь. Биологические активы могут составлять до 40–50 % валовой прибыли баланса сельскохозяйственного предприятия и это основной актив, который генерирует выручку, что, в свою очередь, требует их детального учета и оценки. Особое внимание, как понятию биологических активов, так и способам их оценки, уделяется в МСБУ (IAS) 41 «Сельское хозяйство». В качестве наиболее адекватной представлению биологических активов в отчетности этот стандарт рассматривает оценку по справедливой стоимости. Согласно МСФО (IAS) 41 справедливая стоимость – это сумма средств, достаточная для приобретения актива или исполнения обязательства при совершении сделки между хорошо осведомленными, действительно желающими совершить такую сделку, независимыми друг от друга сторонами [1].

Биологические активы в момент первоначального признания и по состоянию на каждую отчетную дату должны оцениваться по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов, кроме случаев, когда справедливую стоимость нельзя определить с достаточной степенью достоверности. Сельскохозяйственную продукцию, собранную с биологических активов, следует оценивать по справедливой стоимости за вычетом предполагаемых сбытовых расходов. Одной из целей использования стандарта IAS 41 «Сельское хозяйство» является равномерное признание выручки, так как основная часть выручки агрофирм из-за фактора сезонности признается в третьем квартале (после сбора урожая).