

УДК 330.44:346.26

Система показателей оценки и мониторинга инновационного потенциала организации: практика применения и направления совершенствования

ГАВЕЛЬ ОЛЬГА ЮРЬЕВНА,

доктор философии (PhD), доцент кафедры «Экономический анализ»

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, г. Москва, Россия

E-mail: olga-gavel@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В данной работе представлен упорядоченный системный взгляд на проблему мониторинга и оценки эффективности инновационной деятельности при реализации парадигмы устойчивого развития бизнеса. Предложенная контроллинговая модель инновационного процесса, основанная на комбинации диагностических и прогностических ключевых показателей эффективности, ориентирована на информационные потребности стейкхолдеров при оценке результативности и эффективности инновационного потенциала компании. В качестве объектов мониторинга выступают: управление идеями и знаниями; организационная культура и структура; конкурентоспособность стратегии инновационного развития; капитальные вложения и текущие затраты; продукты и результаты; система управления инновационным потенциалом, включая модели планирования и контроля проектов и их портфелей. Предлагаемые подходы к отбору ключевых показателей эффективности могут рассматриваться в качестве универсальных «блочных модулей» при создании оценочной системы для измерения эффективности и инициации инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационный потенциал, эффективность, мониторинг, оценка, система показателей.

A Measurement System for Evaluation and Monitoring of Company's Innovative Potential: Practice and Areas of Improvement

OLGA Yu. GAVEL,

PhD, Associate Professor of the Economic Analysis Department,

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: olga-gavel@mail.ru

ABSTRACT

This paper presents a systematic view on the problem of monitoring and evaluation of innovation activities of companies implementing the paradigm of sustainable business development. This paper suggested a controlling model of a company's innovation process, based upon a combination of diagnostic and prognostic KPIs. This model provides stakeholders with required information to measure a company's innovation performance. The following

areas for monitoring are considered: idea and knowledge management; organizational culture and structure; competitiveness of innovation strategy; capital investments and operating expenses; outputs and outcomes; an innovation capabilities management system including project and portfolio scheduling and supervision models. The proposed approach to the selection of KPIs can be considered as universal "modular units" for creating a measurement system to evaluate the innovation efficiency and initiate innovation performance.

Keywords: *innovation capability, efficiency, monitoring, evaluation, KPI system.*

Устойчивое развитие организаций реального сектора отечественной экономики предопределяет смену бизнес-модели их развития с экстенсивной, ресурсоемкой на интенсивную, ресурсосберегающую, что предполагает качественное изменение отношения российских экономических субъектов к инновациям и инициации инновационной деятельности. На важность инноваций для преодоления кризисных явлений экономического роста организации обратил внимание Й. Шумпетер в 1942 г. [1]. Позже данной проблеме уделялось значительное внимание в трудах зарубежных и российских ученых П. Героски, Д. Александера, П. Друкера, Н. Кондратьева, В. Полтеровича, А. Юданова, М. Мельник и др. [2–8]. Вместе с текущим повышением значимости инноваций на современном этапе развития российской экономики возникает все более выраженная потребность в адекватной оценке и руководстве инновационной деятельностью организаций. Однако традиционные оценочные подходы, основанные на дисконтировании денежных потоков и итоговом контроле, явно недостаточны для успешного выбора и мониторинга эффективности реализации инновационных проектов в рамках концепции устойчивого развития. Это связано с уникальными особенностями инновационной деятельности, которые необходимо учитывать при формировании соответствующей информационно-аналитической базы:

- высокая неопределенность результатов и условий реализации инноваций;
- множественность ее эффектов, проявляющихся с существенным запозданием по отношению к периоду осуществления инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР);
- сложность выделения влияния инноваций на эффективность деятельности организации

среди других видов ее деловой активности при оперировании только общими традиционными показателями оценки;

- часто неявный характер результатов, возможность их применения для реализации иных проектов развития компании при достижении эффекта синергии;
- различные оценки результативности инновационных проектов со стороны отдельных групп заинтересованных сторон.

Также следует отметить, что традиционный бюджетинговый подход, использующий заранее установленные целевые уровни ключевых показателей эффективности (KPI), поощряет четкое исполнение бюджетов и избегание рисков и тем самым может свести к минимуму креативность и мотивацию персонала к инновациям или привести к приданию чрезмерного значения достижению краткосрочных целей, что противоречит долгосрочным целям устойчивого экономического роста.

В этих условиях необходимым становится разработка специального контроллингового инструментария управления инновационным потенциалом организации, основанного на комбинации более детализированных и информативных диагностических и прогностических ключевых показателей эффективности. Такая система аналитической оценки и мониторинга инновационной деятельности должна являться катализатором и инструментом:

- диагностики: определение «узких мест» в инновационном потенциале компании в рамках непрерывного аудита инновационной деятельности;
- эффективной координации и гибкой навигации: уточнение целей и задач инновационной деятельности, аналитическое обоснование направленных действий, ориентированных на текущую эффективность и стратегическую результативность;

- идентификации рисков: фокусирование внимания персонала на актуальных действиях с учетом меняющихся приоритетов и задач инновационной деятельности;

- мотивации персонала: выбор правильных целей и соответствующих стимулов для повышения вовлеченности персонала в инновационный процесс.

Использование единой системы индикаторов эффективности на различных уровнях организации ведения инновационной деятельности от отдельных инновационных проектов на микроуровне и до макроуровня национальной экономики для целей прогнозирования и диагностики не может считаться верным, так как цели и области ответственности, состав и степень свободы распоряжения ресурсами на них существенно различаются. Предлагаемые нами в результате проведения исследований на кафедре «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации в 2014–2015 гг.¹ категории были сформированы на основе существующей системы взглядов, ранжированы и частично расширены для того, чтобы охватить все основные уровни оценки деятельности предприятия, связанные с его инновационной активностью [9]:

- уровень единичного проекта.

Наряду с определением технической сложности или степени инновационности основной целью становится прогноз потенциального рыночного успеха данного проекта на различных этапах его реализации: от бизнес-идеи до вывода готового продукта, технологии, услуги или процесса на рынок. При этом использование косвенных показателей характеристики результативности (оценка рисков реализации проекта, потребность в финансировании и фондировании, требования к квалификации работников, соответствие потребностям потенциального покупателя и др.) является наиболее

целесообразным. В связи с самой природой инновации объем продаж как индикатор результативности проекта — величина неопределенная до момента выхода его на рынок. Вышеперечисленные косвенные индикаторы относятся к сфере ответственности менеджера проекта или сотрудника департамента стратегического развития, когда требуется принять решение о перераспределении ограниченных ресурсов, которое в конечном итоге ведет к выбору «реализовать/отказать» между проектами или изменить сроки реализации работ в рамках проекта;

- уровень программы — объединение проектов на базе, в основном технического и тематического сходства или других форм синергии между ними.

Данный подход повышает возможность маневра и позволяет минимизировать риск реализации всей программы, комбинируя высокорисковые проекты с более надежными, позволяет учесть неотъемлемый риск, свойственный проектам, создает необходимый стимул для сотрудников, ответственных за реализацию комплексной программы;

- уровень портфеля инновационных проектов. Охватывает проекты, находящиеся на разных стадиях жизненного цикла, и, как правило, формируется крупными корпорациями.

Основными объектами оценки выступают сбалансированность проектов с точки зрения сроков их реализации, научно-технологической и технической сложности, ожидаемой успешности и уровня риска, которые могут сводиться воедино при помощи графиков и схем процессов, использующих подход матрицы Бостонской консультационной группы (матрицы «рост — доля рынка»), а также общие суммы потенциальных денежных поступлений и расходов. Кроме того, портфели являются объектами качественной оценки их соответствия стратегии развития компании и ее бизнес-модели;

- уровень компании.

На данном этапе осуществляется целостная оценка всех инновационных действий и их результатов как в рамках компании в целом, так и ее подразделений и отдельных функциональных служб. Такой подход к структурному разделению инноваций отражает концепцию

¹ Исследования выполнены за счет средств государственного бюджета по государственному заданию в соответствии с темой научно-исследовательской работы «Аналитическое обоснование и мониторинг хода реализации программ модернизации производственного капитала предприятий реального сектора экономики России» в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации в 2015 г.

организационного дуализма: поиск новой информации, создание и развитие новых идей и знаний — исследования и создание новых рыночных продуктов; использование и капитализация знаний — вывод продукта на рынок и его коммерциализация. При этом некорректно определять результативность и эффективность инновационной активности на основе анализа прибыли, формируемой за счет реализуемых новшеств, хотя такие подходы широко распространены в практике комплексной оценки проектов [9, 10]. Области оценки результативности и эффективности являются капитальные расходы и текущие затраты, параметры инновационных процессов и их результаты, а также такие факторы, как организационная культура или стратегия инновационного развития. Самой последней тенденцией в этой сфере является концептуализация и оценка инновационного потенциала фирмы. Именно этот подход и будет пониматься далее под альтернативными формулировками «определение эффективности инновационной деятельности» и «оценка инновационной активности». Концепция «открытых инноваций» (Open Innovation), не ограничивающаяся традиционными рамками фирмы, также используется для оценки на уровне организации [11];

- мезо- и макроуровни.

Основным объектом оценки является деятельность целой отрасли или географического региона, например отдельных стран или локальных технологических кластеров. Ключевые цели такой оценки — аудит инновационной активности отраслей промышленности и агропромышленного комплекса, информирование о состоянии, тенденциях и перспективах развития разработчиков мероприятий государственной политики. В результате формируется информационно-аналитическая база для прогнозирования развития и оценки эффективности национальной инновационной системы на различных уровнях ее идентификации.

Несмотря на наличие в практике управления инновациями множества оценочных показателей, они часто используются неупорядоченно, что не обеспечивает реализацию принципа комплексности. Система показателей должна включать не только финансовые,

но и нефинансовые (организационно-технологические, научно-технические, социальные и экологические) оценки, с выделением обобщающих, общих и частных индикаторов состояния (диагностические индикаторы) и прогнозистических показателей динамики развития (динамические индикаторы) инновационного процесса [12].

Наиболее распространенными подходами при построении системы показателей являются модели «ресурсы — процессы — продукты — результаты» (Inputs-Process-Outputs-Outcomes model, IP2Out Model) [13] и ориентированная на инновации сбалансированная система показателей, (Innovation-centered Balanced Scorecard Model, ICBSM) [14]. Обе, несомненно, являются значимыми для обеспечения эффективного управления инновационным процессом, хотя и имеют определенные ограничения [9].

Наряду с этими, ставшими традиционными, методиками, повышенное внимание вызывает подход, базирующийся на интегральной оценке специфических областей инновационного процесса с позиций интересов ключевых стейкхолдеров (Integrand Stockholder Management the Innovation Model, ISMIM). Основанная на использовании экспертных оценок, применении метода Дельфи предлагаемая модель выделяет шесть ключевых областей мониторинга и оценки, определяемых факторами, влияющими на успешность управления инновационным потенциалом организации: ресурсы; управление знаниями; инновационный процесс, включая управление проектами и их портфелем; продукты и результаты; инновационная стратегия; организационная культура и структура. ISMIM переводит внимание контроллера с традиционных фиксированных показателей эффективности, интенсивности и результативности инновационной деятельности на оценку результативности осуществляемых действий и критических факторов успеха реализации инновационной задачи. Предлагаемый подход выдвигает определенные требования к необходимому раскрытию информации в интегрированной отчетности, где основными объектами оценки являются инновационный потенциал организации, результативность и эффективность его использования. Сама же аналитическая оценка может

быть выполнена не только в интересах инвесторов, но и конкретной группы заинтересованных лиц, когда результаты оцениваются путем соответствия стейкхолдерских интересов с позиций ожидаемых производственно-технологических, финансово-экономических, социальных и экологических последствий разработки и реализации той или иной инновации в пределах реализуемой программы или портфеля. Применение стейкхолдерского подхода позволяет определять уровень стейкхолдерского риска [15], снижая вероятность возникновения риска конфликта интересов при формировании и коммерциализации инновации.

Интегрированная стейкхолдерская модель оценки инновационной деятельности (ISMIM) охватывает все этапы инновационного процесса: аспект экономичности — сбор и анализ информации (ресурсы и идеи); аспект продуктивности — оценка механизмов преобразования идей и ресурсов в продукт посредством конкретных процессов; аспект результативности — реализация результатов через призму удовлетворения потребностей стейкхолдеров. Панель управления инновационного менеджера в рамках предлагаемого подхода включает в себя преимущественно «опережающие» индикаторы, используемые для мониторинга инновационной стратегии, состояния критических факторов успеха, управления идеями в режиме реального или нужного времени, а также «запаздывающие» индикаторы, необходимые для мониторинга продуктов и результатов (финансовых, научно-технических, организационно-технологических, социальных и экологических).

С нашей точки зрения, ISMIM является оптимальной для решения задач управления инновациями на уровне организации, позволяя оценивать не только внутреннюю, но и ее внешнюю среду, раскрывать и оценивать показатели уровней инновационных портфеля, программы и проекта, динамику и результаты использования инновационного потенциала в виде инновационных продуктов и критических факторов успеха.

Традиционные оценочные показатели в сфере и инновационной деятельности, как правило, ориентированы либо на измерение инновационной активности через понесенные затраты

на НИОКР, либо на измерение финансовой отдачи этих затрат, что связано с преобладанием затратного подхода в оценке результативности и эффективности. Обобщение практик хозяйствования инновационно активных компаний, проведенное в ходе исследований на кафедре «Экономический анализ» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, показало, что использование «абсолютных» оценочных показателей по-прежнему остается приоритетным на уровне организации при планировании и контроле инновационных процессов. Главным недостатком оценки инноваций исключительно по конечным результатам является отсутствие учета разрыва во времени между созданием инновационного потенциала компании и результатами его использования, а также скудная детализация факторов, столь необходимая для оперативного управления инновационным процессом. Применение подхода, основанного на интегральной оценке специфических областей инновационного процесса с позиций интересов ключевых стейкхолдеров, позволяет преодолеть вышеназванные ограничения, предполагая использование совокупности косвенных факторов и более подробной системы оценочных показателей, что необходимо для прямого контроля и управления.

Проведенное исследование выявило существование значительного числа планово-контрольных индикаторов оценки, не имеющих под собой адекватного теоретического обоснования или признанных непригодными на практике. Организации, используя их, оперируют показателями, которые не способны точно оценить ни факторы инновационного процесса, ни результаты его успешной реализации. В качестве примера можно привести «затраты на инновации». Несмотря на их важность, не существует четкой зависимости между размером затрат и будущими результатами от реализации проекта. Оправданий для активного использования этих, по сути, «дефектных» оценочных ключевых показателей эффективности много, и они варьируют от широкой доступности данных (без учета их релевантности) до устоявшихся взглядов на управление инновационным процессом.

В то же время успешные в области инноваций организации используют собственные информационно-аналитические разработки, не нашедшие пока еще широкого применения в сфере практики мониторинга и оценки инновационного потенциала. Внимательное изучение, творческая адаптация и применение новейших теоретических разработок в практике оценочной деятельности имеют хорошие перспективы повышения управляемости инновационным процессом. Поскольку наша цель — рассмотреть возможности применения современных подходов к оценке инновационного

потенциала, часть «пробелов» может быть ликвидирована за счет представления ряда новых и сложносоставных показателей, ратифицированных экспертами-практиками государственных корпораций «Ростех» и «Роскосмос». При этом одни индикаторы являются результатом концептуальных разработок, тогда как другие представляют собой привычные абсолютные или относительные показатели, используемые для оценки инвестиционной деятельности (см. таблицу).

Следует отметить, что система показателей оценки результативности инновационной стра-

Ключевые показатели оценки инновационной деятельности

Область оценки		Варианты показателя	Рекомендация по использованию
Ресурсное обеспечение	Интенсивность инноваций	Соотношение между приростом бюджета на НИОКР и его результативностью. Влияние дополнительного вовлечения материальных и человеческих ресурсов в НИОКР на их результаты	Для экспертной оценки
	Характер поведения работника	Частота нахождения сотрудником вариантов новых решений поставленной перед ним задачи. Вклад работника в развитие новых идей. Степень поддержки предлагаемых новаций	Для широкого использования
Организационная структура и культура	Организационная культура	Учет мнения работника руководителем группы. Частота и характер консультаций с работниками при решении корректировки плана работ. Делегирование полномочий работнику на самостоятельное решение	Для широкого использования
	Характер организационной структуры	Стремление рабочей группы находить ответы на возникающие вопросы развития. Степень понимания целей сотрудниками группы. Уровень восприятия риска новшества	Для широкого использования
Система управления знаниями	Управление знаниями	Процент проектов с привлечением потребителей на этапе их разработки. Количество отобранных и профинансированных перспективных идей. Доля проектов, реализуемых с привлечением университетов	Для широкого использования
	Управление идеями	Число новаций, предлагаемых рабочими группами в процессе НИОКР. Количество полученных за период патентов. Среднее время от подачи заявки идеи до стадии ее проектного развития	Для экспертной оценки

Окончание таблицы

Область оценки		Варианты показателя	Рекомендация по использованию
Эффективность проектного управления	Проектный мониторинг	Число переданных на уровень операционных бизнес-единиц проектов для внедрения. Сумма дополнительных средств, выделяемых для успешной реализации проектов сверх ранее утвержденного бюджета	Для использования в мониторинге
	Проектный контроль	Доля проектов, запускаемых в реализацию в соответствии с ранее определенным графиком. Доля инноваций, выведенных на рынок первыми/следующими за лидером	Преимущественно для ретроспективного анализа и итогового контроля
Эффективность управления портфелем проектов	Мониторинг портфеля	Количество проектов, инициируемых структурными подразделениями и реализуемых совместно с отделами НИОКР. Сбалансированность проектной корзины (соотношение различных по стоимости, доходности и риску проектов, обеспечивающих максимум доходности в пределах риск-аппетита)	Для широкого использования в мониторинге портфеля
	Анализ портфеля	Индекс прибыльности инвестиций (соотношение чистой приведенной стоимости и инвестиционных затрат). Дисконтированная стоимость совокупности реализуемых проектов. Скорректированные на стоимость опционов значения индекса прибыльности инвестиций и дисконтированной стоимости совокупности реализуемых проектов	Для оценки краткосрочных инвестиций. Для оценки долгосрочных инвестиций
Продукты/результаты	Продукты	Доля выручки от продаж новых товаров. Количество стартапов или проектов-ответвлений, возникающих в результате инновационного процесса	Для использования в оценке инновационности продуктовой линейки организации
	Результаты	Рост объема продаж, рентабельности и текущих затрат потребителя за счет использования инновационного продукта. Число последователей. Доля коммерчески успешных проектов. Снижение удельного расхода топливно-энергетических ресурсов, удельных выбросов загрязняющих веществ	Для оценки результативности и эффективности управления инновационным процессом

тегии может основываться на технологии психометрии, когда подчиненные оценивают своих руководителей с точки зрения их действий в части постановки и реализации задач создания и использования инновационного потенциала. Кроме того, деятельность руководителей может

оцениваться с позиций их индивидуальных предпочтений при отборе проектов к финансированию. Однако практика хозяйствования свидетельствует, что во многих организациях отсутствуют специальные функциональные подразделения, занимающиеся исключительно инновациями,

что усложняет идентификацию сфер ответственности за реализацию проектов.

Проведение оценки состояния и эффективности инновационной деятельности должно осуществляться с определенной периодичностью в зависимости от состояния внешней среды. Интервал оценки может совпадать с периодом формирования управленческой отчетности и/или интегрированной отчетности в организации. При условии наличия плана развития НИОКР и разработанных на уровне компании паспортов показателей имеется возможность обеспечения сопоставимости получаемых в процессе инновационно-инвестиционной деятельности результатов.

Приведенные выше подходы к отбору ключевых показателей эффективности могут быть представлены в качестве универсальных «блочных модулей» при создании оценочной системы для измерения эффективности инноваций. Однако необходимо отметить, что и в данной системе имеется разрыв между процедурой оценки и корректирующими действиями, которые в идеале должны быть ее результатом.

Система оценки эффективности инновационной деятельности может применяться для целей диагностики текущей ситуации за счет идентификации «слабых сторон» компании в инновационной сфере. Одновременно, выявляя наиболее перспективные проекты, изучая и тиражируя лучшие практики организации их ведения и управления, такие действия позволяют повышать результативность и эффективность инновационного процесса за счет постоянной корректировки приоритетов и целей развития на основе нового видения требований стейкхолдеров, повышая мотивацию персонала. Это не только стимулирует рост инновационного потенциала компании, но и обеспечивает

успешную диффузию инноваций в практику бизнеса, являющихся основным драйвером развития инновационной деятельности. Для достижения этих целей необходимо сконцентрировать внимание на вопросах диагностики, координации (уточнение локальных целей и задач), наблюдения (мониторинге) и организации процесса (корректирующие действия). Каждое из этих направлений управленческой деятельности характеризуется своей спецификой, а интеграция фаз цикла управления обеспечивает синергетический эффект и комплексность результатов, формируемых для каждой из групп стейкхолдеров.

С нашей точки зрения, вне зависимости от того, на какой именно области (диагностика, постановка целей, управление или в идеале объединение предыдущих трех) сосредотачивает свои усилия оценка, ISMIM представляет собой многообещающий стартовый пункт для дальнейшего обсуждения и адаптации под конкретные потребности компании. При этом основным фактором успеха разработки и применения системы оценки эффективности инновационной деятельности должен стать учет специфических особенностей конкретной организации. В первую очередь следует обратить внимание на: цели развития организации и основные области применения инноваций; особенности бизнес-модели и риск-аппетит инвесторов; инновационную стратегию; размеры бизнеса компании и ее организационную культуру; отраслевые условия и особенности организации инновационного процесса. Использование предлагаемой системы комплексного анализа в практике контроллинга инновационной деятельности будет способствовать устойчивому развитию компании за счет накопления инновационного потенциала и повышения эффективности его использования.

Литература

1. *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy. Allen and Unwin, 1942, 437 p.
2. *Geroski P. and Shhwalbach J.* (eds.). Entry and Market Contestability: An international comparison. Blackwell, 1991, 304 p.
3. *Alexander D., Flynn J. and Linkins L.* Innovation and global market in the pharmaceutical industry. Review of Industrial Organization, 1995, vol. 10, pp. 187–207.
4. *Drucker P.* The Age of Discontinuity: New Brunswick. NL add London: Transaction Publishers, 2003, pp. 56–57.

5. Абалкин Л., Кондратьев Н., Яковец Ю., Макашева Н. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. 768 с.
6. Полтерович В.М. Проблема формирования национальной инновационной системы // Экономика и математические методы. 2009. № 2. С. 3–18.
7. Полунин Ю., Юданов А. Средний бизнес и консервативные экономические ценности // Эксперт. 2014. № 26 (905). 23–29 июня. С. 13–21.
8. Мельник М.В., Бердников В.В. Анализ и контроль в коммерческой организации: учебник. М.: Эксмо, 2011. 560 с.
9. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю., Керимова Ч.В. Информационно-аналитические методы оценки и мониторинга эффективности инновационных проектов: монография / под ред. проф. В.И. Бариленко. М.: РуСайнс, 2015. 164 с.
10. Ольве Н.-Г., Рой Ж., Веттер М. Оценка эффективности компаний. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. 304 с.
11. Бердников В.В., Гавель О.Ю. Аналитические инструменты разработки и мониторинга эффективности бизнес-моделей // Аудит и финансовый анализ. 2013. № 3. С. 283–294.
12. Бердников В.В. Аналитические инструменты оценки эффективности инновационной деятельности // Учет. Анализ. Аудит. 2014. № 1. С. 108–115.
13. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. 4-е изд., перераб. и испр. М.: Финансы и статистика, 1997. 480 с.
14. Ольве Н.-Г., Петри К.-Й., Рой Ж., Рой С. Баланс между стратегией и контролем / пер. с англ. СПб.: Питер, 2005. 320 с.
15. Бариленко В.И., Бердников В.В., Гавель О.Ю., Керимова Ч.В. Методология мониторинга и аналитической оценки эффективности инновационных проектов на основе стейкхолдерского подхода: учеб. пособие для магистрантов / под ред. д.э.н., проф. В.И. Бариленко. М.: РуСайнс, 2015. 210 с.

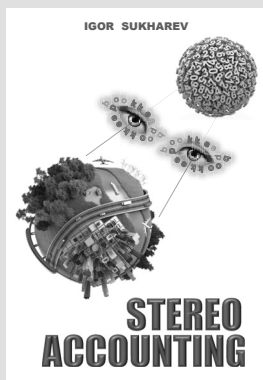
References

1. Schumpeter J. Capitalism, Socialism and Democracy. Alien and Unwin, 1942, 437 p.
2. Geroski P. and Shhwalbach J. (eds.). Entry and Market Contestability: An international comparison. Blackwell, 1991, 304 p.
3. Alexander D., Flynn J. and Linkins L. Innovation and global market in the pharmaceutical industry. Review of Industrial Organization, 1995, vol. 10, pp. 187–207.
4. Drucker P. The Age of Discontinuity: New Brunswick. NL add London: Transaction Publishers, 2003, pp. 56–57.
5. Abalkin L., Kondrat'ev N., Iakovets Iu., Makasheva N. Bol'shie tsikly kon' iunktury i teoriiia predvideniia [Conditions for Large Cycles and the Prediction Theory]. Moscow, Ekonomika — Economics, 2002, 768 p. (in Russ.).
6. Polterovich V.M. Problema formirovaniia natsional'noi innovatsionnoi sistemy [The problem of the national innovation system formation]. Ekonomika i matematicheskie metody — Economics and Mathematical Methods, 2009, no. 2, pp. 3–18 (in Russ.).
7. Polunin Iu., Iudanov A. Srednii biznes i konservativnye ekonomicheskie tsennosti [Medium business and conservative economic values]. Ekspert — Expert, 2014, no. 26 (905), pp. 13–21 (in Russ.).
8. Mel'nik M.V., Berdnikov V.V. Analiz i kontrol' v kommercheskoi organizatsii: uchebnik [Analysis and Control in For-Profit Organizations: tutorial]. Moscow, Eksmo — Ecsmo, 2011, 560 p. (in Russ.).
9. Barilenko V.I., Berdnikov V.V., Gavel' O.Iu., Kerimova Ch.V. Informatsionno-analiticheskie metody otsenki i monitoringa effektivnosti innovatsionnykh proektov: monografiia / pod red. prof. V.I. Barilenko [Information and Analytical Methods for Evaluation and Monitoring Efficiency of Innovative Projects: monograph, ed. prof. V.I. Barilenko]. Moscow, RuSains — RuScience, 2015, 164 p. (in Russ.).

10. Ol've N.-G., Roi Zh., Vetter M. Otsenka effektivnosti kompanii. Prakticheskoe rukovodstvo po ispol'zovaniiu sbalansirovannoi sistemy pokazatelei / per. s angl. [Performance Drivers. A Practical guide to using the balanced scorecard. Transl. from English]. Moscow, Izdatel'skii dom «Vil'iams» — Williams Publ. House, 2004, 304 p. (in Russ.).
11. Berdnikov V.V., Gavel' O.Yu. Analiticheskie instrumenty razrabotki i monitoringa effektivnosti biznes-modelei [Analytical tools in developing and monitoring efficiency of business models]. Audit i finansovyi analiz — Audit and Financial Analysis, 2013, no. 3, pp. 283–294 (in Russ.).
12. Berdnikov V.V. Analiticheskie instrumenty otsenki effektivnosti innovatsionnoi deiatel'nosti [Analytical tools to evaluate the effectiveness of innovative activity]. Uchet. Analiz. Audit — Accounting. Analysis. Auditing, 2014, no. 1, pp. 108–115 (in Russ.).
13. Bakanov M.I., Sheremet A.D. Teoriia ekonomicheskogo analiza: uchebnik. 4-e izd., pererab. i ispr. [Theory of Economic Analysis: Textbook, 4-th ed., Rev. and Corr.]. Moscow, Finansy i statistika — Finance and Statistics, 1997, 480 p. (in Russ.).
14. Olve N.-G., Roy J., Wetter M. Balans mezhdu strategiei i kontrolem / per. s angl. [Making Scorecards Actionable. Balancing Strategy and Control. Transl. from English]. St. Petersburg, Piter — Peter, 2005, 320 p. (in Russ.).
15. Barilenko V.I., Berdnikov V.V., Gavel' O.Yu., Kerimova Ch.V. Metodologiya monitoringa i analiticheskoi otsenki effektivnosti innovatsionnykh proektov na osnove steikholderskogo podkhoda: ucheb. posobie dlia magistrantov / pod red. d.e.n., prof. V.I. Barilenko [The methodology of monitoring and analytical evaluation of the innovative projects' efficiency based on stakeholder approach: Textbook for Master Degree Students. Ed. prof. V.I. Barilenko]. Moscow, RuSayns — RuScience, 2015, 210 p. (in Russ.).



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Igor Sukharev

Stereo accounting. М.: ООО «ИПЦ „Маска“», 2015. 320 с.

ISBN 978-5-905379-74-1

Nowadays, one can often hear that the bookkeeping and the preparation of financial statements are completely different things. But where the gap between the process and the outcome has come from? Why is the classic double entry method only applicable to a small share of the indicators that are currently required to be present in the financial reporting? In the opinion of the author of this book, the weaknesses of modern accounting tools could be overcome through the clear differentiation of accounting statics and dynamics made by the formal criterion of dimension: instant or duration. The demarcation of static and dynamic figures would allow to formalize the fully valid dynamic balance sheet equation similar to the static balance of assets and liabilities. Such set of two interrelated

balance equations adds a lot to the functionality of the accounts. The classic double entry can be upgraded so that it acquires the ability to encompass consistently the whole variety of quantifiable indicators within the financial reporting of an entity including any disclosures. The book brings up practical examples of how the distinctions between entries into accounts and entries into report lines can be blurred. The techniques proposed can reduce dramatically money and time expenses while preparing financial statements and offer an opportunity to see the whole range of their indicators literally online and immediately as the primary information has been input.