

## РОЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Актуальным условием для успешного развития организаций являются нововведения как видимых (технологических, материально-предметных), так и невидимых (организационных, управленческих) инноваций. Это касается и торговли потребительской кооперации. Внедрение самообслуживания следует рассматривать как технологическую и в то же время как организационную инновацию. Ее внедрение в Лунинецком райпо обеспечило получение эффекта за счет роста фондоотдачи и производительности труда. Для дальнейшего развития Лунинецкого райпо предусмотрен ряд инновационных мероприятий.

Actual condition for successful development of organizations are visible (technologic, substantive) as invisible (organizational, administrative) innovations. It concerns trade of consumer cooperatives. The introduction of self-service should be considered as technologic and, in the same time, as organizational innovation. This innovation in Luninets regional consumer society gave an effect in the form of augmentation of fixed assets and labor productivity. For more development of Luninets regional consumer society is proposed a series of innovative activities.

*Ключевые слова:* организационные инновации; торговля; самообслуживание; фондоотдача; производительность труда.

*Key words:* organizational innovation; trade; self-service; productivity of fixed assets; labor productivity.

В настоящее время развитие организаций возможно только благодаря внедрению различных новшеств – видимых (материально-предметных, продуктовых) и невидимых (организационных, управленческих) инноваций. В сфере услуг, в том числе торговле, на первый план выходят именно организационные инновации, хотя и технические нововведения, требующие модернизации основных средств, не теряют своей актуальности (но в последнем случае поиск дополнительных финансовых ресурсов, в то время как организационные нововведения могут осуществляться при минимальных затратах). Таким образом, среди наиболее приоритетных направлений развития основных средств, повышения эффективности их использования в торговле является создание финансовых условий для непрерывного обновления, повышения технической оснащенности и модернизации оборудования, улучшения использования торговых площадей путем инвестирования средств в нововведения.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. определены внешние и внутренние факторы экономического развития, цели, задачи, основные направления, приоритеты и ожидаемые результаты социально-экономического развития национальной экономики, направления и меры по их реализации, в том числе пути модернизации экономических институтов. В Республике Беларусь сохраняется недостаточно эффективная структура экономики, выражающаяся в высокой материалоемкости и энергоемкости выпускаемой продукции, относительно низкой производительности труда и, как следствие, недостаточной конкурентоспособности продукции отечественного производства. Снижается эффективность инвестиций и медленными темпами увеличивается объем привлечения в экономику прямых иностранных инвестиций. Слабой остается восприимчивость организаций к инновациям. В указанной программе, равно как и Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг., основные направления совершенствования предусматривают формирование национальной инновационной системы и увеличение притока инвестиций в экономику [1; 2]. Упомянутые проблемы затрагивают все сферы деятельности, в том числе и потребительскую кооперацию.

Нововведения, необходимые для субъектов потребительской кооперации, часто носят не столько технологический, сколько организационный характер. Их преимущество, как отмечено выше, заключается в том, что, не требуя существенных затрат капитала, они могут принести дополнительный эффект.

Рассмотрим на конкретном примере, как изменяются показатели деятельности организации при переводе магазина с традиционной формы торговли на более прогрессивную, так как значительное внимание следует уделять развитию магазинов самообслуживания, ведь в них

размещается и реализуется на 20–30% больше разновидностей товаров, что улучшает обслуживание покупателей и повышает эффективность использования основных средств торговли. При этом можно утверждать, что данное нововведение одновременно носит и технологический, и организационный характер.

При продаже товаров по методу самообслуживания пропускная способность торгового зала возрастает на 15–20%, сокращаются затраты времени на приобретение покупки на 40–50%. В 2016 г. количество магазинов самообслуживания составило в целом по Лунинецкому райпо 100 единиц, или 70,9% от общего количества магазинов. По сравнению с 2015 г. их число увеличилось на 3 единицы. В процессе проведения анализа рассмотрим 5 магазинов Лунинецкого райпо с традиционной формой обслуживания и их розничный товарооборот до и после их перевода на метод самообслуживания (таблица 1).

Таблица 1 – Изменение розничного товарооборота магазинов Лунинецкого райпо до и после их перевода на метод самообслуживания в 2016 г.

Торговый объект	Розничный товарооборот, тыс. р.		Отклонение (+; –)
	до самообслуживания (декабрь 2016 г.)	после перевода на самообслуживание	
Магазин № 2 «Лесной»	14,67	19,08	4,40
Магазин № 7 «Продукты»	19,10	24,84	5,73
Магазин № 16 «Продукты»	51,45	66,89	15,44
Магазин № 20 «Продукты»	45,95	59,75	13,79
Магазин	13,24	17,22	3,97

Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

Рассчитаем эффект после перевода магазинов на самообслуживание за декабрь 2016 г.:

$$\mathcal{E} = 4,40 + 5,73 + 15,44 + 13,79 + 3,97 = 43,33 \text{ тыс. р.}$$

Далее рассчитаем эффект за 12 месяцев:

$$\mathcal{E} = 43,33 \cdot 12 = 519,99 \text{ тыс. р.}$$

Как видно из таблицы 1, в магазинах после перевода их на метод самообслуживания наблюдается значительный рост товарооборота. За 12 месяцев розничный товарооборот возрастет на 519,99 тыс. р., что положительно скажется на деятельности Лунинецкого райпо.

Значительное влияние на фондоотдачу оказывает изменение численности работников и производительность труда. Увеличение производительности труда на 47,27 тыс. р. позволило увеличить фондоотдачу на 7,62 р. Значительное влияние на фондоотдачу оказывает и такой показатель, как фондовооруженность (таблица 2). Рост производительности труда работников магазина при неизменной фондовооруженности способствует повышению фондоотдачи и, наоборот, рост фондовооруженности обратно пропорционально оказывает влияние на фондоотдачу. Фондовооруженность не изменилась и привела к повышению производительности труда на 47,27 тыс. р., что положительно сказалось на фондоотдаче, которая за счет указанного фактора увеличилась на 7,62 р.

Таблица 2 – Влияние фондовооруженности и производительности труда на фондоотдачу магазинов Лунинецкого райпо в 2016 г.

Показатели	До перевода на самообслуживание	После перевода на самообслуживание	Влияние		
			всего	в том числе за счет	
				фондовооруженности	производительности труда
Фондовооруженность, тыс. р.	6,20	6,20	0	×	×
Производительность труда, тыс. р.	157,57	204,84	47,27	×	×
Фондоотдача, р.	25,4	33,02	7,62	0	7,62

Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

Важнейшим показателем, характеризующим эффективность использования основных средств торговли, является их рентабельность (таблица 3).

Таблица 3 – Влияние суммы прибыли до налогообложения и основных средств на рентабельность основных средств магазинов Лунинецкого райпо за 2016 г.

Показатели	До перевода на самообслуживание	После перевода на самообслуживание	Влияние		
			всего	в том числе за счет	
				прибыли	основных средств
Прибыль до налогообложения, тыс. р.	17,12	22,08	4,96	×	×
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. р.	68,24	68,24	0	×	×
Рентабельность основных средств, %	25,09	32,36	7,28	7,28	0
Примечание – Источник: собственная разработка авторов.					

Увеличение прибыли на 4,96 тыс. р. позволило увеличить эффективность использования основных средств на 7,28%, а среднегодовая стоимость основных средств не изменилась и, следовательно, не повлияла на эффективность использования основных средств. Суммарное влияние данных факторов составило 7,28%.

Таким образом, после перевода магазина на прогрессивную форму торговли эффективность использования основных средств повысилась, что привело к росту таких показателей, как розничный товарооборот, прибыль и рентабельность, поэтому данную инновацию можно считать эффективной.

В целом следует отметить, что новыми и перспективными направлениями развития Лунинецкого районного потребительского общества являются:

- укрепление и усиление позиций на традиционных рынках, а также выход на рынки городов;

- всестороннее совершенствование работы с кадрами и повышение уровня их образования и профессиональной подготовки;

- проведение работы по привлечению в пайщики не только населения, но и индивидуальных предпринимателей, фермерских хозяйств, используя различные стимулирующие факторы (сдача в аренду неэксплуатируемых зданий, нерентабельных объектов, создание организаций на условиях совместной деятельности);

- модернизация материально-технической базы и внедрение передовых технологий во всех отраслях кооперативного хозяйства, привлечение инвестиционных ресурсов в формирование и развитие кооперативной торговой сети;

- дальнейшая ориентация на приоритетность в проведении инновационной политики, прежде всего, в инвестиционной деятельности;

- создание и развитие торговли в новых формах (электронная торговля, торговля через Интернет, торговля по образцам и каталогам);

- экономически эффективное использование и развитие материально-технической базы путем создания новых современных высокоэффективных торговых объектов;

- создание современных торговых объектов путем замены торгово-технологического оборудования на менее энергозатратное, установки компьютерных систем учета товародвижения и банковских платежных терминалов для осуществления безналичных расчетов с населением, применение систем скидок и дисконтных карточек;

- совершенствование работы магазинов за счет создания совместных с товаропроизводителями фирменных секций;

- развитие сети магазинов по торговле с ограниченными торговыми надбавками и предоставлением покупателям системы скидок.

Особое внимание уделяется совершенствованию качественных характеристик социальных стандартов торгового обслуживания. Улучшение качества торгового обслуживания в зоне деятельности Лунинецкого райпо будет обеспечено при следующих условиях:

- удобный для населения режим работы организаций;

- расширение самообслуживания;

- увеличение объемов и расширение ассортимента продажи товаров в кредит, торговли по заказам, в том числе с доставкой на дом;

- совершенствование в целом системы товароснабжения для того, чтобы в торговой сети в наличии постоянно имелся полный набор необходимых населению товаров.

Реализация данных организационных инноваций повысит производительность труда на всех этапах торгово-технологического процесса, ускорит оборачиваемость товаров, обеспечит сокращение товарных потерь, повысит культуру обслуживания населения и комфортность жизнедеятельности обслуживаемого населения и, соответственно, эффективность организации.

#### **Список использованной литературы**

1. **Программа** социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.government.by/upload/docs/program\\_ek2016-2020.pdf](http://www.government.by/upload/docs/program_ek2016-2020.pdf). – Дата доступа : 01.02.2018.

2. **О Государственной** программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : Указ Президента Респ. Беларусь от 31 января 2017 г. № 31 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.pravo.by/document/?guid=12551&p0=P31700031>. – Дата доступа : 11.03.2017.