

Методические подходы к оценке экономической эффективности инновационных предложений в организации



Р. А. Долженко,
д. э. н., зам. директора по развитию
и внешнему взаимодействию
НЧОУ ВО «ТУ УГМК»
snurk17@gmail.com

В статье приведена методика оценки эффективности от внедрения массовых, быстрореализуемых инновационных и рационализаторских предложений. Рассмотрены компоненты, из которых складывается экономический эффект, представлены формулы для расчета показателей эффективности.

Ключевые слова: инновационное предложение, эффект от внедрения инновации, принципы оценки эффективности, показатели оценки эффективности.

Введение

Генерация новых идей актуальных для участников экономических отношений, является основой инновационной активности организаций. Основными источниками подобных идей могут выступать как внешние по отношению к организации участники инновационной деятельности (клиенты, партнеры, консалтинговые компании, интернет-сообщество и т. д.), так и внутренние участники — сотрудники организации. Во втором случае не требуется значительных организационных и финансовых затрат,

По сути, любая организация имеет возможность начать использовать механизмы значительного улучшения деятельности, определения перспектив дальнейшего развития, которые в максимальном объеме смогут удовлетворить потребности работников и клиентов за счет их же предложений. Однако, из-за значительной инертности большинства участников экономических отношений, этот инструмент не используется. Лишь немногие компании могут похвастаться созданием корпоративных систем работы с инновационными идеями. Объективно говоря, многие аспекты инновационной деятельности, разрабатываемые во времена Советского Союза под видом рационализаторства, были незаслуженно забыты [1, 2]. Рационализаторство было частью культуры трудовой деятельности, на постоянной основе выходил журнал «Вопросы изобретательства», освещавший проблемы и возможности рационализаторства. Сегодня это направление только начинает возрождаться. Крупные отечественные компании (РЖД, Сбербанк России, Газпром и др.), активно внедряют ценность инновационных и рационализаторских решений в практику организационной деятельности.

Ранее, на страницах журнала нами были рассмотрены некоторые вопросы стимулирования работников за инновационные предложения в рамках конкурса инновационной деятельности [3]. Одна из проблем в этой области состоит в том, что достаточно сложно оценить эффективность инновационного решения без должной методологии и необходимого инструментария. Инновация, красивая на бумаге, может повлечь при своей реализации значительные убытки для организации, в случае если она не обоснована. Тем более, сложно стимулировать работника за инновационную деятельность без четкого понимания того, какой экономический эффект может за собой повлечь внедрение его предложения.

Именно поэтому, система инновационной деятельности сотрудников должна быть основана на детальной оценке эффективности их инновационных и рационализаторских предложений, этому вопросу и посвящена данная работа.

Основные понятия и принципы оценки эффективности инновационных предложений

Организация рационализаторства на предприятиях Российской Федерации была определена еще в 1996 г. [4]. С учетом ранее определенных трактовок этого понятия [5], под инновационным предложением будем понимать любое, оформленное в установленном порядке, предложение по повышению эффективности деятельности организации, предусматривающее создание и внедрение новых процессов и технологий, изменение или оптимизацию используемых бизнес-процессов и технологий и обеспечивающее получение экономического или иного положительного эффекта для организации. В ходе изложения методических

подходов к оценке экономического эффекта от инновационных и рационализаторских предложений, мы не будем разграничивать понятия «инновационное предложение» и «рационализаторское предложение», рассматривая их как синонимы, чтобы исключить путаницу. Но чтобы сохранить стройность теоретического базиса работы, отметим, что рационализаторское предложение можно рассматривать как предложение, обладающее определяемым эффектом от внедрения, направленное на системное решение конкретных задач в деятельности непосредственно подразделения и смежных подразделений, задействованных в процессе, а также подразделений аналогичного профиля.

В свою очередь эффект от внедрения инновационного предложения (экономический эффект) — это измеримое изменение процессов/технологий/продуктов/услуг, достигнутое в ходе внедрения предложения (с учетом всех прямых затрат на его внедрение и текущую реализацию), выражающееся в изменении потребительских или технологических характеристик, экономии (высвобождении) трудовых, финансовых и других материальных ресурсов, повышении производительности труда, увеличении объемов привлеченных и размещенных средств и предоставленных услуг, росте доходов или снижении расходов, экономии (высвобождении) трудовых, финансовых и других материальных ресурсов, повышении производительности труда. Исчисляется экономический эффект в конкретных единицах измерения: стоимостных (рублях, долларах США и т. п.), трудовых (человеко-часах, человеко-днях и т. п.), натуральных (штуках, единицах и т. п.) и т. д.

Прежде всего, необходимо разграничить между собой два вида экономического эффекта от внедрения инновационного предложения:

- Потенциальный экономический эффект (ПЭЭ) — является оценочной величиной, он рассчитывается для ранжирования предложений при принятии решений о целесообразности их внедрения. Для расчета ПЭЭ допускается использование прогнозных значений и экспертных оценок.
- Фактический экономический эффект (ФЭЭ) — расчетная величина экономического эффекта, полученного после внедрения инновационного предложения, ее калькуляция осуществляется на основании фактических данных о произведенных расходах и достигнутых результатах, подтвержденных соответствующими организационно-распорядительными и финансовыми документами, замами и данными отчетности.

В данной работе будет описана методика оценки потенциального экономического эффекта от внедрения массовых, быстрореализуемых инновационных и рационализаторских предложений.

При оценке эффективности инноваций необходимо придерживаться следующих принципов:

- Консервативность — в расчетах должны использоваться консервативные значения (меньшие из предполагаемых) доходов, экономии или увеличения количества приносящих доход операций в результате внедрения предложения; значение расходов в расчеты также должны закладываться консервативно (большие из предполагаемых);

- Объективность — в первую очередь должны использоваться фактические данные, а при использовании статистических данных за прошлые периоды, значение должно быть скорректировано с учетом текущей динамики роста/снижения по направлению бизнеса, к которому относится оцениваемое предложение;
- Полнота — при расчете экономического эффекта по предложению должен учитываться экономический эффект (как положительный, так и отрицательный), который данное предложение оказывает на другие процессы, в том числе, в других подразделениях;
- Существенность — в расчеты достаточно включать только те доходы и расходы, которые существенны — составляют более 5% относительно суммарного годового размера экономии и доходов по предложению.
- Прозрачность — при расчете экономии/доходов и расходов необходимо предоставлять не только суммы, но и раскрывать логику расчета, указывать источники информации.

В целях сопоставимости экономических оценок от внедрения предложений затраты и экономия должны быть приведены к годовому выражению. Это позволит упростить процесс сопоставления инновационных предложений между собой, а также калькуляции показателей их эффективности.

С целью упрощения расчетов не учитываются налоги на прибыль и амортизационные отчисления. Если в предложении содержатся затраты капитального характера, то они должны включаться в расчет в полном объеме, так как по локальным инновационным предложениям расходы капитального характера преимущественно незначительны, таким образом, разнесением на несколько лет в соответствии с правилами начисления амортизации можно пренебречь.

При оценке экономической эффективности должны учитываться только стоимостные показатели экономического эффекта. Конечно же, возможен учет и иных, самостоятельно разработанных автором предложения количественных показателей, но в этом случае может потребоваться положительное экспертное заключение по возможности их использования в организации.

Оценка прироста продаж продуктов и количества операций в результате внедрения предложения, должна быть очищена от естественного ежегодного роста/сокращения количества операций, а также от влияния других предложений, рекламных кампаний и т. д.

Порядок оценки и критерий эффективности инновационных предложений

Условно можно определить, что экономический эффект от предложения складывается из следующих компонентов (рис. 1).

Для оценки экономической эффективности рассчитывается два показателя: экономический эффект и рентабельность расходов.

Критерием экономической эффективности предложения является условие: рентабельность расходов > 25%.



Рис. 1. Экономический эффект от инновационных предложений в организации

Оценка экономического эффекта (ЭФ) заключается в определении разницы между дополнительными доходами и расходами, возникающими в результате внедрения предложения. Под дополнительными доходами (экономией)/расходами понимается те доходы (экономия)/расходы, которые возникают в связи с внедрением предложения. Доходы/расходы, которые остаются без изменения в результате внедрения предложения в расчет не берутся. Экономический эффект может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\text{ЭФ} = \Delta\text{Д} - \Delta\text{Р} - \text{Р}_{\text{вн}},$$

где $\Delta\text{Д}$ — дополнительные доходы; $\Delta\text{Р}$ — дополнительные расходы; $\text{Р}_{\text{вн}}$ — расходы на внедрение предложения.

Рентабельность расходов (РР) может быть определена по формуле:

$$\text{РР} = \text{ЭФ} / (\Delta\text{Р} + \text{Р}_{\text{вн}}).$$

Расчет экономической эффективности производится за один год. Если рентабельность расходов $< 25\%$ и более 0% — предложение является экономически нецелесообразным, но может быть принято к внедрению с учетом важности для бизнеса. Такое предложение может рассматриваться как проект в рамках проектной деятельности организации или в качестве новшества в рамках инновационной деятельности.

Формулы расчета отдельных показателей экономического эффекта инновационного предложения выглядят следующим образом:

Дополнительные доходы ($\Delta\text{Д}$) по предложению складываются из экономии материальных затрат ($\Delta\text{МЗ}$), экономии трудовых затрат рабочего времени ($\Delta\text{ТРВ}$) и эффекта от снижения затрат ($\Delta\text{УЗ}$). В случае наличия, в расчет также включаются прочие доходы (ПрД):

$$\Delta\text{Д} = \Delta\text{МЗ} + \Delta\text{ТРВ} + \Delta\text{УЗ} + \text{ПрД},$$

где $\Delta\text{МЗ}$ — операционные расходы и капитальные затраты, которые организация экономит в результате реализации предложения; $\Delta\text{ТРВ}$ — денежная оценка времени, высвобождающегося в результате реализации предложения; $\Delta\text{УЗ}$ — денежная оценка снижения затрат в расчете на 1 единицу продук-

та/услуги/операции (удельные затраты); ПрД — прочие доходы, в том числе не связанные с основной деятельностью организации. Например, продажа высвобождающихся основных средств в случае реализации предложения.

Эффект от экономии материальных затрат ($\Delta\text{МЗ}$) рассчитывается следующим образом:

$$\Delta\text{МЗ} = \sum \Delta\text{МЗ}_i \times K_i + \text{МЗ}_0,$$

где i — вид материальных затрат; $\Delta\text{МЗ}_i$ — экономия материальных затрат вида i в рублях на одну операцию; K_i — количество операций, по которым возникает экономия материальных затрат вида i в год; МЗ_0 — экономия материальных затрат, которая не зависит от количества операций.

Эффект от экономии трудовых затрат должен использоваться только для расчета ПЭЭ. Напомним, что при расчете ФЭЭ должны учитываться фактические данные, полученные в результате реализации инновационного предложения. Подходы к оценке данного показателя (эффект от экономии трудовых затрат $\Delta\text{ТРВ}$) будут рассмотрены отдельно далее, в силу того, что они могут различаться для различных случаев.

Денежная оценка снижения затрат $\Delta\text{УЗ}$ рассчитывается следующим образом:

$$\Delta\text{УЗ} = (\text{Зф} - \text{Зпл}) \times \text{Кпл},$$

где Зф — фактические затраты на 1 единицу продукта/услуги/операции до внедрения предложения; Зпл — планируемый объем затрат на 1 единицу продукта/услуги/операции после внедрения предложения; Кпл — планируемое количество продаж продуктов/услуг/операций.

Например: до внедрения предложения совокупные затраты по процессу составили 10 тыс. руб., количество операций — 200 шт. Средние затраты на одну операцию составили 10 тыс.руб./200шт.=50 руб. В результате внедрения предложения планируемые совокупные затраты составят 12 тыс. руб., а количество операций увеличиться до 300 шт. Таким образом, средние затраты на одну операцию составят 12 тыс.руб./300 шт. = 40 руб., а экономия от сокращения удельных затрат составит (50 руб. – 40 руб.)×300шт. = 3 тыс. руб.

Дополнительные расходы ($\Delta\text{Р}$) по предложению складываются из дополнительных материальных затрат ($\text{МЗ}_{\text{доп}}$) и дополнительных трудовых затрат рабочего

времени ($ТРВ_{доп}$), связанных с осуществлением предложения после его внедрения:

$$\Delta P = MЗ_{доп} + ТРВ_{доп},$$

где $MЗ_{доп}$ — операционные расходы и капитальные затраты, которые возникают в результате внедрения предложения дополнительно к существующим расходам, которые организация несет при осуществлении данной деятельности; рассчитываются аналогично расчету эффекта от экономии материальных затрат; $ТРВ_{доп}$ — денежная оценка времени, затрачиваемая сотрудниками организации в результате внедрения предложения дополнительно к существующим расходам, которые организация несет при осуществлении данной деятельности; ее расчет приведен далее.

Расходы на внедрение ($P_{вн}$) предложения складываются из материальных затрат ($MЗ_{вн}$) и трудозатрат рабочего времени ($ТРВ_{вн}$), связанных с внедрением предложения:

$$P_{вн} = MЗ_{вн} + ТРВ_{вн},$$

где $MЗ_{вн}$ — операционные расходы и капитальные затраты, которые организация несет для внедрения предложения, они рассчитываются аналогично расчету эффекта от экономии материальных затрат; $ТРВ_{вн}$ — денежная оценка времени, затрачиваемого сотрудниками организации для внедрения предложения; ее расчет приведен далее.

Подходы к оценке времени, высвобождающегося в результате реализации инновационного предложения

Стоимость высвобожденного рабочего времени оценивается с использованием показателя стоимости одной минуты рабочего времени сотрудников соответствующей категории, которая может быть рассчитана по формуле:

$$M = (ЗП/12)/(Н/60),$$

где M — стоимость одной минуты рабочего времени сотрудника, руб./мин.; $Н$ — норма труда в мес./ч (норма труда для 40-часовой рабочей недели составляет 168 ч в месяц); $ЗП$ — затраты в год на оплату труда одной полной штатной единицы данного подразделения, руб./год. Включают ФОТ (суммы начисленной оплаты труда; премии; компенсационные выплаты, связанные с режимом и условиями труда; начисления за выслугу лет; прочие поощрительные выплаты) и начисления на него (страховые взносы, взносы в фонд медицинского страхования), а также выплаты соцпакета (страховка, выплаты за питание, жилье, топливо и т. п.).

Под 1 ПШЕ понимают 1 сотрудника с полной занятостью целый рабочий день. Например, если сотрудник высвобождается на 45 минут в день, то высвобождение составляет 45 мин./60 мин./8 ч = 0,094 ПШЕ. Если высвобождение происходит с другой периодичностью, например, 10 раз в месяц, то расчет уже такой:



Рис. 2. Методы оценки высвобождения трудозатрат рабочего времени

45 мин./60 мин. × 10 раз в месяц/8 ч в день/21 рабочий день ~ 0,045 ПШЕ. В случае, если периодичность не месячная, например 100 раз в месяц, тогда расчет будет следующий: 45 мин./60 мин. × 100 раз в год/8 ч в день/251 рабочий день в году ~ 0,037 ПШЕ.

По подходам к оценке экономии трудозатрат рабочего времени, оценку можно разделить на два основных метода (рис. 2).

Метод оценки эффективного перенаправления высвобождаемого времени (ЭПВВ) используется в тех случаях, когда в предложении содержится четкое представление, каким образом будет использовано высвобождаемое время. Ниже приведены наиболее распространенные варианты высвобождения, следует выбрать один из них в зависимости от ситуации.

Эффект от перенаправления на функцию/роль. По этой же формуле рассчитывается эффект от отсутствия набора новых сотрудников. Например, в случае внедрения предложения повышается эффективность работы, и отпадает необходимость набора нового персонала:

$$ЭПВВ_1 = П_{пше} \times M \times 60 \times Н \times 12,$$

где $П_{пше}$ — количество перенаправленного рабочего времени на функцию/роль или количество не набранных сотрудников; M — стоимость одной минуты рабочего времени сотрудника, руб./мин.; $Н$ — норма труда в мес./ч.

Пример. В результате реорганизации графика работы продавцов в офисе магазина высвобожден 1 сотрудник полностью и 1 человек на 4 ч в день. Для повышения качества обслуживания принято решение организовать в офисе специальную роль — консультанта, в задачи которого входило бы предварительное консультирование клиентов. Таким образом, положительным эффектом в данном примере будет являться эффект от высвобождения 1,5 ПШЕ, использование которых четко определено, которые можно рассчитать по данной формуле.

Эффект от сокращения сотрудников (только в случае сокращения сотрудников):

$$ЭПВВ_2 = C_{пше} \times (M \times 60 \times Н \times 12 - K_{комп}),$$

где $C_{пше}$ — количество сокращаемых штатных единиц; $K_{комп}$ — размер денежной компенсации, выплачиваемой при сокращении сотрудника; $Н$ — норма труда в мес./ч; M — стоимость одной минуты рабочего времени сотрудника, руб./мин.

Следует отметить, что использование данной формулы возможно в том случае, если есть точная информация о сокращении сотрудников.

Метод оценки условного высвобождения времени (УВВ) используется в случае, если нет четкого представления, каким образом будет использоваться высвобождаемое время, т. е. если нет определенности, будет ли высвобождаемое время использоваться для проведения обычных операций/задач, совершаемых сотрудником, для каких-либо новых функций или вообще не будет полезно использовано.

В зависимости от содержания предложения следует выбрать один из нижеследующих подходов к оценке.

Подход 1. Если совершаемые операции неоднородны по длительности/типу тогда, то экономический эффект условного высвобождения времени может быть рассчитан по формуле:

$$\text{ЭУВВ}_1 = \text{ТРВ}_d \times K_b \times M \times \text{Пер} \times 12,$$

где ТРВ_d — количество минут в среднем в день, которые высвобождаются на сотрудника (получается из произведения среднего количества операций в день и количества минут, высвобождаемых на одной операции). Количество высвобождаемых в среднем в день минут можно определить как произведение высвобождаемого рабочего времени сотрудника по 1-й операции в результате внедрения предложения на среднее количество операций в день на этого сотрудника; Пер — среднее количество дней в месяце, когда происходит высвобождение в размере ТРВ_d , если высвобождение каждый рабочий день, то Пер = 21; K_b — поправочный коэффициент по высвобождаемому времени сотрудника; Н — норма труда в мес./ч; М — стоимость одной минуты рабочего времени сотрудника, руб./мин.

Для оценки условного высвобождения времени используется поправочный коэффициент (K_b), размер которого зависит от количества высвобождаемых минут в день на одного сотрудника (табл. 1).

Данная формула приведена для оценки высвобождаемого времени для одного сотрудника. Если по предложению высвобождение времени происходит по нескольким сотрудникам с разными функциями, то следует произвести эти расчеты для каждого сотрудника в отдельности со своим поправочным коэффициентом K_b .

Если высвобождение происходит по нескольким сотрудникам с одинаковыми типовыми операциями и одинаковым высвобождением, то можно умножить полученную оценку по одному человеку на соответствующее количество человек.

Таблица 1

Поправочные коэффициенты для оценки высвобождения времени сотрудника

Количество высвобождаемых минут в день на сотрудника	1-15	16-30	31-60	61-120	>121
Значение поправочного коэффициента (K_b)	10%	20%	40%	75%	90%

Подход 2. Экономическую эффективность высвобождаемого времени можно считать со значением поправочного коэффициента равным 0,9, если совершаемые операции однородны и одновременно выполняются условия:

- высвобождение рабочего времени по одной операции составляет более 10% от длительности одной операции;
- высвобождение рабочего времени на 1 операцию $\times$ на количество операций за день $\geq$ длительности одной операции;
- есть непрерывная очередь из рассматриваемых операций, такая что при сокращении длительности одной операции на определенное время, высвобожденное время используется для обработки следующей операции:

$$\text{ЭУВВ}_2 = \text{ТРВ}_d \times 0,9 \times M \times \text{Пер} \times 12,$$

где ТРВ_d — количество минут в среднем в день, которые высвобождаются на сотрудника; Пер — среднее количество дней в месяце, когда происходит высвобождение в размере ТРВ_d , если высвобождение каждый рабочий день, то Пер = 21; М — стоимость одной минуты рабочего времени сотрудника, руб./мин.

Пример: сотрудник call-центра осуществляет анкетирование клиентов по телефону. Допустим, в среднем на обработку одного звонка уходит 48 мин. В результате оптимизации структуры вопросов удалось сократить время на 5 мин., 5 мин./48 мин. $> 10\%$ — выполняется условие «а». В результате время обработки 10 запросов сократится на $10 \times 5 \text{ мин.} = 50 \text{ мин.} \geq 48 \text{ мин.}$ — выполняется условие «б». Исходящие звонки клиентам в call-центре сотрудники совершают самостоятельно по базе данных телефонных номеров — выполняется условие «в» — сотрудник может приступить к выполнению следующей операции сразу после завершения предыдущей в течение всего рабочего дня.

Расчет экономического эффекта от масштабирования предложений

Отдельно необходимо рассмотреть случай, когда организация имеет возможность тиражировать рассматриваемое предложение по всем подразделениям, что не может не сказаться на общей величине рассчитываемого экономического эффекта. Для оценки экономического эффекта от тиражирования предложений в целом по организации, в зависимости от наличия исходных данных, может быть использован один из следующих методов:

- экстраполяция через количество занятых сотрудников;
- экстраполяция через количество проведенных операций.

При использовании метода экстраполяции через количество занятых сотрудников рассчитанный экономический эффект в подразделении на одного сотрудника умножается на количество сотрудников, осуществляющих данные функции в организации.

Справочник показателей, применяемых в расчетах годового экономического эффекта от внедрения предложения

Эф — годовой экономический эффект от внедрения инновационного предложения	ΔД — приращение доходов в результате внедрения инновационного предложения	ΔМЗ — эффект от экономии материальных ресурсов	
		ΔТРВ — эффект от экономии затрат рабочего времени сотрудников	ЭПВВ — эффект перенаправления высвобождаемого времени (либо его сокращения)
		ΔУЗ — денежная оценка снижения затрат в расчете на 1 единицу продукта/услуги/операции	
		ПрД — прочие доходы, в том числе не связанные с основной деятельностью организации	
	ΔР — приращение расходов в результате внедрения инновационного предложения	МЗ _{Доп} — дополнительные материальные затраты, возникающие в результате внедрения инновационного предложения дополнительно к существующим расходам, которые организация несет при осуществлении данной деятельности	
		ТРВ _{Доп} — дополнительные трудозатраты рабочего времени, возникающие в результате внедрения инновационного предложения дополнительно к существующим расходам, которые организация несет при осуществлении данной деятельности	
	Р _{Вн} — расходы на внедрение инновационного предложения	МЗ _{Вн} — материальные затраты на внедрение инновационного предложения	
		ТРВ _{Вн} — трудозатраты рабочего времени на внедрение инновационного предложения	

Расчет проводится по формуле:

$$\text{ЭФ}_0 = \text{ЭФ} / C_{\Pi} \times C_c,$$

где ЭФ₀ — экономический эффект от тиражирования предложения на всю организацию; ЭФ — экономический эффект от предложения в подразделении; C_Π — количество сотрудников данного подразделения, осуществляющих данные функции; C_c — количество сотрудников подразделений, осуществляющих данные функции в организации.

При использовании экстраполяции через количество проведенных операций рассчитанный экономический эффект на одну операцию умножается на количество операций, осуществляемых по организации:

$$\text{ЭФ}_0 = \text{ЭФ} / K_{\Pi} \times K_o,$$

где ЭФ₀ — экономический эффект от тиражирования предложения на организацию; ЭФ — экономический эффект от предложения в подразделении; K_Π — количество операций в год по данному подразделению; K_o — количество операций в год в организации.

Все показатели, которые используются при расчете годового экономического эффекта, приведены в табл. 2.

Таковы подходы к оценке экономического эффекта от внедрения инновационного предложения. Как уже отмечалось, калькуляция данного эффекта необходима для ранжирования предложений с целью определения тех из них, которые будут внедрены в организации, кроме этого, данный расчетный эффект может пригодиться при стимулировании отличившихся сотрудников, которые подали инновационные предложения.

Заключение

Целью данной статьи являлась разработка методических подходов к оценке экономического эффекта от внедрения массовых, быстрореализуемых инноваци-

онных и рационализаторских предложений, которые подаются сотрудниками организации (авторами предложений) в рамках инновационной деятельности.

Итогом нашей работы стало создание понятного для широкого круга авторов инструмента экспресс-оценки экономической целесообразности инновационных предложений. Ее можно использовать в организациях любых форм собственности для оценки экономического эффекта от инновационных и рационализаторских предложений.

Список использованных источников

1. М. Л. Асиновский, Н. Б. Шалило. Полезность рационализаторского предложения // Вопросы изобретательства, № 1, 1978. С. 7-20.
2. А. И. Доркин. Изобретателю и рационализатору: справочное пособие. М.: Профиздат, 1975.
3. Р. А. Долженко. Стимулирование инновационной деятельности сотрудников организации с помощью конкурса инноваций // Инновации. № 4. 2016. С. 111-116.
4. Методические рекомендации по организации и проведению рационализаторской работы на предприятиях Российской Федерации, согласованы с республиканским советом ВОИР 25.06.1996 № 6/7. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_EXP278059.
4. Т. В. Лукьянова, Т. А. Алексеева. Инновационные кадры в современной экономике // Кадровик. Кадровый менеджмент. № 5. 2010. С. 58-64.

Methodical approaches to performance evaluation of innovation proposals in the organization

R. A. Dolzhenko, Doct. Sc. (Econ.), Deputy Director of Development and External Interaction, Non-state Higher Educational Establishment «UMMC Technical University».

The article describes a method of performance evaluation of the introduction of mass, Quick Start innovative and innovations. We consider the components that make up the economic benefits, presented formulas for the calculation of the performance indicators.

Keywords: innovative offer, the effect of the introduction of innovation, the principles of performance evaluation, indicators performance evaluation.