

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Владимир Шаповалов*

DOI 10.24833/2073-8420-2024-2-71-67-75



***Введение.** Инновационная деятельность играет важнейшую роль в современном экономическом развитии. За последние десятилетия исследования в этой области значительно расширились, охватив не только промышленный сектор, но и сферу услуг. Данная статья посвящена изучению различных подходов к оценке инновационной деятельности. В условиях цифровизации произошла существенная трансформация экономических условий. Для полноценной оценки инновационной деятельности необходимо применение комплексных подходов. Современные требования к инновациям продолжают эволюционировать, отражая повышение роли потребителей в оценке качества новой продукции и услуг. В этой связи возникает потребность в разработке новых подходов к оценке экономической ценности инновационной деятельности компаний с учетом специфики потребительских предпочтений.*

***Материалы и методы.** В данном исследовании использовались методы сравнительного анализа, обобщения и оптимизации.*

***Результаты исследования.** Результаты исследования показывают целесообразность расчёта не только количественных показателей, но и учета создания потребительской ценности при оценке эффективности инновационной деятельности.*

***Обсуждение и заключение.** Результаты исследования могут способствовать повышению эффективности инновационной деятельности российских компаний и их конкурентоспособности в условиях быстро меняющейся среды.*

* **Шаповалов Владимир Владимирович**, кандидат экономических наук, доцент кафедры прикладного анализа международных проблем, декан факультета международного бизнеса МГИМО МИД России
e-mail: v.shapovalov@inno.mgimo.ru
ORCID ID: 0000-0001-5776-2274

Введение

Основные модели, описывающие инновационную деятельность, появились в 1980-1990-х гг. Главное внимание в то время уделялось производственным процессам, а именно технологическим, продуктовым и процессным инновациям. Впоследствии исследования стали охватывать предпринимательский сектор. С конца 1990-х гг. внимание ученых привлекли инновации в сфере услуг.

Цифровизация кардинальным образом меняет способы производства и потребления. Эти изменения вызывают необходимость переосмысления экономических концепций, чтобы более полно учитывать влияние процесса создания ценности в результате инновационной деятельности с целью наилучшего удовлетворения запросов потребителей. Исследование эволюции экономических теорий, таких как трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, а также концепции трудовой теории потребительной стоимости и трудовой теории ценности, могут служить основой для разработки нового подхода к оценке эффективности инновационной деятельности.

Исследование

Числовые показатели, характеризующие инновационную деятельность

Для целей стандартизации сбора и интерпретации данных об инновационной активности публикуется так называемое Руководство Осло. Оно было совместно разработано Евростатом и ОЭСР с целью подготовки единых международных рекомендаций для анализа данных, относящихся к науке, технологиям и инновациям. В руководстве даются рекомендации по оценке инновационной деятельности в предпринимательском секторе на уровне компаний.

Существуют следующие основные группы числовых показателей, характеризующих инновационную деятельность: объемы финансирования, выделяемые на НИОКР, и статистика по зарегистрированным патентам.

Дополнительно можно анализировать число публикаций в научных и технических журналах, долю сотрудников с учеными сте-

пенями, однако эти показатели больше применимы к научным институтам и вузам, чем к корпоративному сектору.

Недостатки патентной статистики для оценки корпоративной инновационной активности заключаются в том, что патентуются не все открытия. Некоторые инновации защищаются сразу несколькими патентами, а существующие патенты могут иметь разную экономическую и технологическую ценность.

ЮНИДО для оценки эффективности инновационной деятельности рекомендует применять финансовые показатели, такие как чистый дисконтированный доход (NPV) и внутреннюю норму прибыли (IRR). Данные показатели используются и при анализе большинства инвестиционных проектов.

Оценка эффективности инвестиционно-инновационной составляющей проектов в Российской Федерации осуществляется на основе нормативно-правовых актов, включающих в себя «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования», а также Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»¹.

Чтобы выбрать наиболее перспективный проект, проводится сравнительный анализ расходов, связанных с его реализацией, представляющих сумму всех текущих расходов и части капитальных вложений. Также сравнивается нормативная величина (T_n) проекта и срок его окупаемости (T_p). Дополнительные издержки, связанные с реализацией проекта, считаются оправданными, если срок их окупаемости не превышает нормативного значения. Коэффициент сравнительной эффективности (\mathcal{E}_p) представляет собой величину, обратную сроку окупаемости проекта. Проводится сравнение расчетного значения \mathcal{E}_p с нормой дохода на капитал E_n . Если $\mathcal{E}_p > E_n$, то дополнительные издержки в инновационный проект являются целесообразными.

Достижение доли рынка можно оценить по удельному весу: высокотехнологичной продукции (услуги) в общем объеме производства компании; в мировой торговле высокотехнологичными продуктами; в общем объеме отраслевого производства;

¹ Федеральный закон об «Инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ // Консультант. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/

экспортной интенсивности данной высокотехнологичной продукции (услуги) [8. С. 152]. Экспортная интенсивность высокотехнологичной продукции представляет собой количественный индикатор, отражающий удельный вес экспорта высокотехнологичных товаров и услуг, производимых конкретной компанией, в общем объеме экспорта данной категории продукции. Динамика данного показателя характеризует скорость структурных изменений в экспорте компании. Данный показатель отражает эластичность объема экспорта высокотехнологичной продукции относительно изменений общего объема экспорта транснациональной компании на 1%.

В процессе отбора инновационных проектов особое внимание уделяется минимизации рисков, в частности благодаря диверсификации и резервированию денежных средств. Распределение рисков осуществляется на этапе формирования финансового плана проекта. Временные задержки в ходе реализации инновационных проектов могут привести к увеличению бюджетных расходов. Резервирование средств для покрытия непредвиденных затрат предполагает установление корреляции между потенциальными факторами риска, влияющими на стоимость проекта, и объемом средств, необходимых для нивелирования отклонений от плановых показателей. Качественная оценка непредвиденных расходов способствует оптимизации средств, выделенных на реализацию проекта. Выделяют общий и специальный резервы, а также производится расчет непредвиденных расходов с разбивкой по статьям затрат (зарплатная плата, материалы и др.) [10. С. 220-224]. Детализация резерва по видам затрат дает возможность оценить уровень риска, ассоциированного с каждой статьей, и в дальнейшем учесть его на отдельных стадиях реализации проекта. Для последующей корректировки размеров непредвиденных расходов устанавливается взаимосвязь с элементами структуры разделения работ на различных этапах. Такая детализация способствует более точной оценке и корректировке непредвиденных расходов.

Влияние цифровизации на инновационную деятельность компании

Создание новых продуктов и технологий является органическим составным элементом функционирования любой современной компании. Доля затрат на исследования в общем обороте выше у крупных высоко-

технологичных компаний, разрабатывающих большую часть новых продуктов и услуг. Средние и мелкие фирмы лидируют по доле реализованных проектов из общего числа инициированных и срокам их реализации. Высокий технологический уровень сегодня характерен не только для сферы материального производства, но и для ряда отраслей сферы обслуживания, на которую приходится более 1/3 инноваций. Деятельность по обслуживанию населения, предприятий и организаций превратилась в сферу широкого применения достижений научно-технического прогресса.

Благодаря цифровизации сегодня каждый отдельный инновационный продукт (услуга) дифференцируется по потенциальным потребителям, и каждая разновидность продукта производится в соответствии с заранее выявленными потребностями покупателей. Производитель должен заблаговременно видеть своего конкретного покупателя. Массово-рыночное производство заменяется производством согласно предпочтениям непосредственных потребителей.

Современное внедрение инноваций в производство характеризуется смещением фокуса в сторону потребительских запросов. Возрастает значение потребительского восприятия как качества продукции, так и связанных с ней трудозатрат на всех этапах жизненного цикла. Наблюдается тенденция к индивидуализации производства и потребления, что требует от производителей большей гибкости и клиентоориентированности. При этом эффект от инноваций все чаще приобретает мультипликативный характер, распространяясь по всей технологической цепочке. Важной тенденцией становится разработка технологической продукции, направленной на возрастание полезности и качественных характеристик с одновременным сокращением трудозатрат на ее производство и потребление [2. С. 206].

Специализация производства инновационной продукции способствует повышению ее качественных характеристик. Развитие межотраслевой и межкорпоративной кооперации позволяет оптимизировать трудовые затраты на всех этапах создания инновационного продукта (услуги), что в свою очередь ведет к снижению трудозатрат потребления и производства.

Обычно технический прогресс сопровождается созданием и широким использованием новых продуктов (услуг) и технологий. При этом важно раскрыть приращение ценности новых продуктов (услуг)

и технологий, т.е. отношения их полезности к затратам труда с учетом его качественных характеристик.

По многим видам продукции сегодня достигнут максимально возможный уровень производства. В этих условиях развитие реализуется в первую очередь не в количестве производимых продуктов, а в их инновационном совершенствовании, что выражается в частой смене характеристик производимой продукции (услуги).

Основной характеристикой высокотехнологических отраслей является высокая степень и скорость обновляемости продуктов (услуг), что требует поддержания значительных расходов на научно-исследовательские и конструкторские работы и наличие большого числа научно-технических и инженерных работников.

В условиях цифровизации возникает необходимость в использовании новых, более универсальных экономических подходов к оценке инновационной деятельности. Таким подходом может стать изучение специфики инновационной деятельности компаний с применением концепции трудовой теории потребительной ценности.

Определение ценности инновационной деятельности

В экономической литературе зачастую отождествляются категории «стоимость» и «ценность», потребительная стоимость может обозначаться потребительной ценностью и т.д. Такого рода явление некоторые экономисты объясняют неточностью перевода слова «value» на русский язык.

Исследование вопросов экономической ценности, ее взаимосвязей с затратами труда началось с возникновения различных течений в школах предельной полезности. В данных школах зародилось понимание закономерностей субъективного поведения потребителя. С точки зрения социально-экономического анализа ценность товара или услуги заключается в их способности удовлетворять человеческие потребности оптимальным образом, что подразумевает соответствие качественных и количественных характеристик продукта существующим запросам.

Определение ценности благ является предметом научного дискурса на протяжении многих веков, начиная с периода Античности и вплоть до эпохи Просвещения. Проблема ценности анализировалась в работах Аристотеля и Платона, А. Великого

и Ф. Аквинского, А.Р.Ж. Тюрго и Ж.А. Кондорсе, Д. Юма и А.А.К. Шефтобери, И. Бентама и Э.Б.де Кондильяка.

В рамках эволюции экономической мысли проблема ценности анализировалась как комплексный феномен, отражающий дуализм человеческой деятельности, как производительной, так и потребительской. Концептуальный подход, основанный на том, что полезность является единственным фактором ценности, восходит к трудам Ж.-Ж. Руссо и А.Р.Ж. Тюрго. Развивая данное направление, И. Бентам, Ф. Галиани и Э.Б. де Кондильяк сформулировали тезисы, которые легли в основу субъективной теории ценности. Дальнейшее развитие данная теория получила в трактате Д. Бернулли «Опыт новой теории измерения жребия», которая была дополнена концепцией количественного соизмерения полезностей благ [11. С. 23-36].

А. Смит считал «богатство народов» естественным продолжением и развитием «Теории нравственных чувств» [19. С. 887-890]. Он отмечал, что стремление к максимизации удовлетворения своих потребностей является основной целью любой осознанной активности человека. Однако в современном обществе наблюдается тенденция к его получению за пределами материального потребления. Определение индивидом своих базовых потребностей и желаний, лежащих вне сферы чего-то материального, свидетельствует о формировании нового вида потребления, характеризующегося высокой степенью индивидуализации как в количественном, так и в качественном отношении.

Эволюция экономической мысли включает в себя несколько этапов. К ним относятся трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, трудовая теория потребительной стоимости и, наконец, трудовая теория ценности [1. С. 7]. Важно отметить, что данные теории не являются взаимоисключающими и в современной экономической науке продолжают существовать параллельно, формируя основу для различных научных школ и направлений.

Трудовая теория стоимости, являясь одной из фундаментальных концепций экономической теории, нашла свое отражение в трудах таких выдающихся ученых, как А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс и др. В частности, А. Смит утверждал, что «один лишь труд, стоимость которого никогда не меняется, выступает единственным и действительным мериллом, позволяющим

оценивать и сопоставлять стоимость всех товаров независимо от времени и места их производства».

Д. Рикардо отмечал, что стоимость самого товара определяется стоимостью условий, необходимых для его производства [18. С. 181-194]. Он также подчеркивал, что товар, не обладающий полезностью, не имеет рыночной стоимости. К. Маркс, развивая трудовую теорию стоимости, рассматривал полезность - то есть способность блага удовлетворять потребности, - и ее величину в качестве одного из ключевых факторов, влияющих на формирование рыночной стоимости [15. С. 433-442].

В 70-х годах XIX века сформировалось субъективно-психологическое направление. В рамках данного направления, ведущими представителями которого выступили К. Менгер, Ф. Визер, Е. Бем-Баверк и др. (сторонники австрийской школы) и А. Маршалл, Д. Кларк (сторонники англо-американской школы), произошел радикальный теоретический переворот от понимания ценности как объективной характеристики блага к ее интерпретации как результата субъективных оценок покупателей и продавцов. Данная концепция легла в основу работ экономистов-математиков, таких как Г. Госсен, У. Джевонс, Л. Вальрас, которые сформулировали основные количественные принципы теории предельной полезности.

В своих трудах К. Менгер определял ценность как субъективное значение, которое индивид приписывает благам, исходя из их способности удовлетворять его потребности и влиять на уровень его благосостояния [16. С. 87-91]. Идеи К. Менгера получили дальнейшее развитие в работах Ф. Визера, О. Бем-Баверка и Д. Сакса.

Теория предельной полезности, в основе которой лежит субъективистский подход к анализу ценности, подразумевает, что удовлетворение, получаемое индивидом от потребления блага, уменьшается по мере насыщения соответствующей потребности. В рамках данной теории стоимость блага рассматривается как производная от субъективных оценочных суждений индивидов. Ее ключевые положения были сформулированы Г. Госсеном в работе «Развитие законов человеческого общения и вытекающих из них правил человеческой деятельности» (1854 г.) [13. С. 234-251]. Ж. Дюпои в работе «Измерение полезности общественного труда» (1844 г.) выдвинул идею о том, что ценность блага определяется полезностью его последней единицы, а английский эконо-

мист У.С. Джевонс, в свою очередь, ввел термин «предельная полезность» (final degree of utility) [14. С. 191-194].

А. Маршалл объединил теорию предельной полезности с теорией издержек производства. Дж. Б. Кларк, в свою очередь, предложил модифицировать теорию предельной полезности, определяя ценность не через полезность предельного блага, а через предельные приращения элементов его полезности. У.С. Джевонс и Ф. Визер отождествляли ценность блага с величиной его предельной полезности, понимаемой как наименьшая полезность, которую данное благо способно принести.

В своих трудах О. Бем-Баверк признавал, что фактор трудозатрат, определяемый как количество усилий, затрачиваемых индивидом на производство блага, может оказывать влияние на формирование ценности данного блага. Однако это возможно только в тех случаях, когда индивид обладает возможностью менять продолжительность своего рабочего времени. По мнению О. Бем-Баверка, существует два различных мерил ценности, свойственных человеческому обществу на разных стадиях его развития. На ранних этапах определяющим фактором является труд, в то время как по мере более высоких ступеней культурного развития приоритетным становится принцип предельной полезности. Согласно теории О. Бем-Баверка, ценность материального блага определяется значимостью наименее важной потребности, удовлетворяемой всем доступным запасом материальных благ данного рода. Другими словами, ценность блага эквивалентна величине его предельной полезности, которая, в свою очередь, определяется двумя факторами: субъективным и объективным [12. С. 632-638].

Э. Бернштейн, П. Струве, М.И. Туган-Барановский и К. Шмидт пытались объединить теорию полезности и трудовую теорию стоимости, однако понимание стоимости сводилось исключительно к трудовым затратам без учета рыночной стоимости.

Дж. Кларк, А. Маршалл, П. Самуэльсон и др. предприняли попытку объединить теорию предельной полезности и теорию издержек. В данном случае издержки рассматривались не как затраты общественного труда, а как издержки, связанные с использованием факторов производства (труда, капитала, земли).

В России вопрос относительно интеграции трудовой теории стоимости и теории «предельной полезности» был выдвинут

русским экономистом М.И. Туган-Барановским в 1890 г. Он полагал, что трудовая стоимость определяет предельную полезность, которая является основой цены [9. С. 192-230].

Л. Вальрас считал, что равновесная цена устанавливается в точке равновесия между полезностью блага для потребителя и предельными издержками его производства.

А. Маршалл, в свою очередь, полагал, что анализ потребностей, полезностей и спроса является определяющей проблемой экономики. В своих исследованиях он активно использовал понятие равновесной цены, рассматривая ее как результат взаимодействия факторов спроса и предложения [20. С. 523-534].

В своих исследованиях В. Парето подчеркивал, что критериями общественной полезности выступают достижение наиболее полного удовлетворения потребностей потребителей и максимизация производительности факторов производства [17. С. 344-352].

В рамках современной неоклассической экономической теории, основанной на принципах маржинализма, проблема количественной оценки и соизмерения субъективной полезности благ и услуг занимает одно из центральных мест.

Несмотря на использование сложных математических методов, попытки решить проблему измерения субъективной полезности не привели к выявлению ее экономической природы. Ученым не удалось охарактеризовать теорию предельной полезности с экономической точки зрения. Существующие интерпретации по-прежнему остаются в рамках субъективно-психологической парадигмы, основываясь на анализе поведения индивидуального потребителя и его субъективных представлений о ценности.

Развитие интеграционных процессов и обобществление производства выявили ограниченность трудовой теории стоимости с точки зрения объяснения новых экономических закономерностей, в частности, в решении проблемы соотношения стоимости и полезности. Так, принцип «высокое качество - низкая цена» не находит адекватной интерпретации в рамках данной теории. Это обусловило формирование потребительной стоимости, которая явилась дальнейшим развитием трудовой теории стоимости, ее дополнением. Она была призвана восполнить те пробелы, которые имели место в отношении потребительной стоимости

и полезности, сохраняя при этом объективистский подход в противовес субъективизму теории предельной полезности.

Концепция «трудовая теория потребительной стоимости», введенная в 1986 г. профессорами В.Я. Ельмеевым и В.Г. Долговым, предложила новую парадигму анализа экономических отношений, основанную на синтезе затратного и полезностного подходов [3. С. 218]. Разработка данной концепции явилась развитием трудовой теории стоимости и открыла возможность для ее интеграции с теорией потребительной стоимости, что создало теоретические предпосылки для формирования трудовой теории ценности.

В общеэкономическом смысле экономические отношения представляют собой единство двух противоположных сторон: полезностной и затратной. Первая сторона выражается экономией затрат труда потребителя, получаемой в процессе потребления им продукта с повышенными полезными свойствами. Вторая сторона выражает затраты труда в производстве данного продукта. Обе стороны находятся между собой в диалектическом единстве, взаимодействии: одна сторона оказывает влияние на другую и наоборот. Рыночные отношения представляют собой единство двух противоположных сторон - потребительной стоимости и стоимости. Полезность - это экономическое отношение, характеризующее соотношение и взаимосвязь между потребностью и потребляемым продуктом. Благодаря совокупности потребительских свойств в потреблении продукта проявляется степень удовлетворения заданной потребности в качественном и количественном отношениях. Продукт труда является, с одной стороны, носителем полезности, а с другой стороны, воплощает в себе определенную величину затрат труда. Экономическая ценность - это единство экономической полезности блага и экономических затрат на его производство. Ценностью обладают лишь ограниченные блага, поэтому редкость (ограниченность) блага является элементом ценности.

Академик С.Г. Струмилин отмечал, что «потребительная ценность при всех прочих равных условиях всегда пропорциональна стоимости благ» [7. С. 52]. Качественные и количественные соотношения между полезностью и затратами труда приводят к получению экономической ценности как общеэкономической категории. В результате

появилась концепция, которую В.И. Сиськов назвал «трудовой теорией ценности» [6. С. 132-135].

Термин «трудовая теория ценности» в отечественной литературе не является новым: его употребляли М.И. Туган-Барановский, Н.А. Столяров, В.К. Дмитриев и др., исследовавшие роль труда в создании ценности. Но в постановке В.И. Сиськова этот термин получил принципиально новое содержание: он означает органический синтез трудовой теории стоимости и трудовой теории потребительной ценности, чего не было у его предшественников.

Согласно концепции, разработанной В.И. Сиськовым и его коллегами, экономическим выражением потребительной ценности выступает экономия затрат труда потребителя, обусловленная изменениями полезности потребляемых продуктов и услуг [5. С. 538].

Термин «потребительная ценность» был впервые введен представителями английской классической экономической теории. Она является одной из составных частей товара и характеризует его предназначение для потребления покупателями, а не товаропроизводителем.

В основе концепции трудовой теории потребительной ценности лежат фундаментальные исследования К. Маркса и Ф. Энгельса. К. Маркс подчеркивал, что «величина стоимости определяется лишь количеством труда или количеством рабочего времени, общественно необходимого для ее изготовления» [4. С. 97].

Результатом инновационной деятельности компаний является экономия затрат труда потребителя в результате приобретения нового или обновленного продукта или услуги. Затраты труда могут выступать в форме затрат живого труда, затрат прошлого (овеществленного) труда и совокупных затрат живого и прошлого труда. Затраты живого труда - это расходование рабочей силы на производство совокупности потребительных ценностей. Затраты прошлого (овеществленного) труда - это величина израсходованных средств производства на создание данной совокупности потребительных ценностей. Совокупные затраты труда определяются как затраты живого труда и овеществленного труда на производство заданной совокупности потребительных ценностей.

Результативные показатели инновационной деятельности компаний отождествлены с количественными показателями. Они

могут иметь следующие выражения: объем продаж инновационной продукции (услуги); экономия затрат труда потребителя; полезный эффект продукции (услуги); созданная потребительная ценность; степень удовлетворения заданных потребностей. При определении полезного эффекта продукции (услуги) учитывается суммарный полезный эффект данного вида продукции (услуги) с учетом различных сфер потребления.

В контексте анализа экономии затрат труда потребителя целесообразно выделять полную и прямую экономию затрат. Полная экономия затрат труда представляет собой совокупную экономию, достигаемую на всех этапах создания добавленной стоимости и доведения конечного продукта (услуги) до потребителя. Данный показатель учитывает взаимосвязь между уровнем инновационности продукта (услуги), трудовыми затратами и экономией затрат труда всех участников цепочки создания ценности. Повышение уровня инновационности на любом из этапов производственной цепочки способствует экономии трудовых ресурсов. И наоборот, снижение инновационности ведет к ухудшению качественных свойств продукта (услуги) и, как следствие, к повышению затрат труда на последующих этапах.

В условиях цифровизации, расширения и углубления наукоемких межотраслевых и международных связей повышается роль трансграничных корпоративных форм создания потребительных ценностей. Сопоставление результатов продаж инновационной продукции (услуги), как следствие создания потребительной ценности в результате экономии затрат труда, с расходами на инновационную деятельность составляет основу решения ряда методологических задач, в частности определения эффективности инновационной деятельности компаний.

Заключение

Определение эффективности инновационной деятельности является важным аспектом развития современных компаний и требует комплексного подхода, с учетом различных аспектов и методов измерения. Для успешного выбора инновационных проектов и эффективного управления рисками необходимо учитывать не только количественные показатели, но и специфику создания потребительной ценности в результате инновационной деятельности. Эффективность корпоративной инновационной

деятельности можно определять не только с помощью классических количественных параметров, применяемых для оценки инвестиционных проектов, но и с использованием концепции трудовой теории потребительной ценности. Потребительная ценность - это динамичная концепция,

которая эволюционирует по мере развития технологий и меняющихся потребительских предпочтений. Изучение ее в контексте инновационной деятельности компаний имеет важное значение для понимания роли инноваций для потребителей и общества в целом.

Литература:

1. Аникин А.В. Юность науки. Жизнь и идеи мыслителей экономистов до Маркса. М., 1985.
2. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика. М., 1986.
3. Долгов В.Г., Ельмеев В.Я., Попов М.В. Выбор нового курса. М., 1991.
4. Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. М.: Госполитиздат. 1954. Т. 4.
5. Сиськов В.И. Очерки по трудовой теории ценности // Экономическая мысль России: единство теории полезности и трудовой теории стоимости. 1997. № 8.
6. Сиськов В.И. Система экономического обеспечения качества продукции: Трудовая теория потребительной стоимости. М., 1992.
7. Струмилин С.Г. Богатство и труд. СПб., 1905.
8. Тодосийчук А.В. Инновационный процесс как объект управления экономическим развитием. М., 1993.
9. Туган-Барановский М.И. Учение о предельной полезности хозяйственных благ как причине их ценности // Юридический Вестник. 1890. № 10. С. 192-230.
10. Яковец Ю.В. Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование. М., 1984.
11. Bernoulli D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk // *Econometrica*. Vol. 22. No 1. 1954. P. 23-36.
12. Bohm-Bawerk O. The Positive Theory of Capital. 1891. London: Macmillan and Co.
13. Gossen H. The Laws of Human Relations and Rules of Human Action Derived Therefrom. 1854. Berlin: Verlag von R.E. Brager.
14. Jevons W. The Theory of Political Economy. 1871. London: Macmillan and Co.
15. Marx K. Capital. A Critique of Political Economy. Vol. 1. 1867. Hamburg: Verlag von Otto Meissner.
16. Menger C. Principles of Economics. 1871. Wien: Braumuller.
17. Pareto W. Manuel of Political Economy. Lausanne: F. Rouge. 1896.
18. Ricardo D. On The Principles of Economy and Taxation. 1817. London: John Murray.
19. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Vol. 1. 1776. London: William Strahan Thomas Cadell.
20. Walras L. Elements of Pure Economics. 1954. Homewood, Illinois: Economic Association and the Royal Economic Society by R.D. Irwin.

ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF INNOVATION ACTIVITIES IN THE CURRENT CONTEXT

Introduction. *Innovations play crucial role in modern economic development. Over the past decades, research in this area has significantly expanded, covering not only the industrial sector but also services. A comprehensive approach is required to assess innovative activities, which includes analysis of economic indicators and applying new concepts, covering consumer value creation. This article studies various models and approaches to assessing innovative activities. Modern requirements for technological innovations continue to evolve, reflecting the increased role of consumers in evaluating products*

and services quality. Therefore, there is a need to develop new approaches in order to assess economic value of companies' innovative projects.

Materials and methods. *This paper utilized methods of comparative analysis, generalization, and optimization.*

Research results. *Results of the study are based on various numerical indicators and methods of assessing the innovative activities of companies.*

Discussion and conclusion. *The results of the research can help to improve innovative activities of Russian companies and enhance their*

competitiveness in a rapidly changing socio-economic environment.

Vladimir V. Shapovalov,
PhD in Economics, Associate Professor
at the Department of Applied International

Analysis, Dean of the School of International
Business, Moscow State Institute
of International Relations (University)
of the Ministry of Foreign Affairs
of the Russian Federation, Moscow,
Russia

Ключевые слова:

инновационная деятельность,
высокотехнологичные отрасли, методы
оценки инновационной деятельности.

Keywords:

innovative activities, high-tech industries,
methods of assessing the innovative activity of
companies.

References:

1. Anikin A.V., 1985. Unost' nauki. Zhizn' i idei myslitelei ekonomistov do Marksa [A Science in its Youth: Pre-Marxian Political Economy]. Moscow.
2. Anchishkin A.I., 1986. Nauka-tehnika-ekonomika [Science, Technology, and the Economy]. Moscow.
3. Dolgov V.G., El'meev V.Ya., Popov M.V., 1991. Vybora novogo kursa [Choice of a New Course]. Moscow.
4. Marks K., Engel's F., 1954. Soch. [Works]. 2-e izd [2-nd Ed]. Moscow. Vol. 4.
5. Sis'kov V.I., 1997. Ocherki po trudovoi teorii tsennosti [Studies in the Labour Theory of Value]. *Ekonomicheskaya mysl' Rossii: edinstvo teorii poleznosti i trudovoi teorii stoimosti* [Russian Economic Thought: the Unity of Utility Theory and Labour Theory of Value]. No. 8.
6. Sis'kov V.I., 1992. Sistema ekonomicheskogo obespecheniia kachestva produktsii: Trudovaia teoriia potrebitel'noi stoimosti [System of Economic Assurance of Product Quality: Labour Theory of Consumer Value]. Moscow.
7. Strumilin S.G., 1905. Bogatstvo i trud [Wealth and Labour]. Saint Petersburg.
8. Todosiichuk A.V., 1993. Innovatsionnyi protsess kak obekt upravleniia ekonomicheskim razvitiem [Innovation Process as an Object of Economic Development Management]. Moscow.
9. Tugan-Baranovskii M.I., 1890. Uchenie o predel'noi poleznosti khoziaistvennykh blag kak prichine ikh tsennosti [A Doctrine of the Marginal Utility of Economic Goods as the Cause of Their Value]. *Yuridicheskii Vestnik* [Legal Bulletin]. No. 10. P. 192-230.
10. Yakovets Yu.V., 1984. Zakonomernosti nauchno-tekhnicheskogo progressa i ikh planomernoe ispol'zovani [Regularities of Scientific and Technological Progress and their Systematic Use]. Moscow.
11. Bernoulli D., 1954. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. *Econometrica*. Vol. 22. No. 1. P. 23-36.
12. Bohm-Bawerk O., 1891. The Positive Theory of Capital. London: Macmillan and Co.
13. Gossen H., 1854. The Laws of Human Relations and Rules of Human Action Derived Therefrom. Berlin: Berlag von R.E. Brager.
14. Jevons W., 1871. The Theory of Political Economy. London: Macmillan and Co.
15. Marx K., 1876. Capital. A Critique of Political Economy. Hamburg: Verlag von Otto Meissner. Vol. 1.
16. Menger C., 1871. Principles of Economics. Wien: Braumuller.
17. Pareto W., 1896. Manuel of Political Economy. Lausanne: F. Rouge.
18. Ricardo D., 1817. On The Principles of Economy and Taxation. London: John Murray.
19. Smith A., 1776. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. London: William Strahan Thomas Cadell. Vol. 1.
20. Walras L., 1954. Elements of Pure Economics. Homewood, Illinois: Economic Association and the Royal Economic Society by R.D. Irwin.