

СОДЕРЖАНИЕ

Теоретические вопросы: Экономика
и финансы

Артемьева О.В.
ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ
БИЗНЕСА 2

Ильинская Л-Г.Л.
ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ МАЛОГО
БИЗНЕСА 4

Инновации в сфере управления
территориями

Голлай А.В.
ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ НА ПУТИ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ
РОССИИ..... 7

Управление инновациями

Шереметьев В.А
МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К
УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ... 11

Усманова Н.В.
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ,
ВНЕДРЯЮЩЕГО ИННОВАЦИОННЫЙ
ПРОЕКТ 15

Шмидтке М.П.
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА
ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ
МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА
ПРЕДПРИЯТИЯ..... 18

Номер регистрации средства массовой ин-
формации
ПИ №ФС77-4260 от 13 октября 2010 г

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

О.В. АРТЕМЬЕВА

ассистент кафедры «Финансовый менеджмент»

oksana@spasidom.ru

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»

(национальный исследовательский университет), г. Челябинск

Оценка стоимости бизнеса актуальна для многих организаций, необходимость такой оценки проявляется не только при купле-продаже готового бизнеса, но и акционировании, привлечении новых пайщиков и выпуске дополнительных акций, страховании имущества, получении кредита под залог имущества, исчислении налогов, использовании прав наследования и т. д.

Определение рыночной стоимости помогает управлять бизнесом на конкурентном рынке, дает реалистичное представление о потенциальных возможностях бизнеса, способствует выбору стратегии развития бизнеса.

По мере того как в нашей стране появляются независимые собственники предприятий и фирм, все острее становится потребность в определении рыночной стоимости их капитала. Вместе с тем практика показывает, что применяемые сейчас в нашей стране методы оценки предприятий по

стоимости их имущества несовершенны, поскольку они оценивают фактически лишь затраты на создание собственности.

В рамках оценочной деятельности, выделяют три основных подхода к оценке стоимости компании:

1. Сравнительный подход (multiplesmodel).

2. В рамках доходного подхода модель дисконтированных денежных потоков (DCF).

3. В рамках затратного подхода метод стоимости чистых активов.

Сравнительный подход. Когда вам нужно оценить организацию, на рынке котирующихся акций следует искать идентичный либо очень близкий к оцениваемому бизнес, а затем выбрать тот мультипликатор, который больше нравится (на практике чаще всего используют стоимость/ЕВITDA). После этого данный мультипликатор применяется к оцениваемой компании. Готово, бизнес оценен.

Таблица 1

Плюсы и минусы сравнительного подхода

| Плюс | Минус |
|--|---|
| Легко применим в случае оценки распространённого вида бизнеса (торговая сеть, туристическая фирма) | Затруднен поиск компаний-аналогов, в случае если бизнес встречается редко |
| | Не учитываются индивидуальные особенности компании |

Дисконтирование денежных потоков. Основа данного подхода, – это правило приведенной стоимости (presentvalue – PV), согласно которому стоимость любого акти-

ва соответствует приведенной стоимости ожидаемых денежных потоков, приходящихся на данный актив.

Таблица 2

Плюсы и минусы дисконтирования денежных потоков

| Плюс | Минус |
|--|--|
| Элиминируется влияние статей отчета о прибылях и убытках | Зависимость цены компании от точности прогноза событий в будущем |

Метод стоимости чистых активов.

Метод чистых активов подразумевает, что все активы оцениваются по справедливой стоимости: списываются запасы и дебиторская задолженность, которую взыскать уже нереально, основные средства оцениваются исходя из их реального состояния, учитываются обязательства перед всеми кредиторами, в том числе и по проигранным судам, оплата по которым еще не произошла. После этого считаются чистые активы (разница между активами и обязательствами). Если величина отрицательная, то компания – банкрот, а банкрот ничего не стоит. Практически всегда представители оцениваемой компании с такими выводами не согласны и пытаются хоть как-то завесить стоимость активов. И тогда итоговая сумма будет определяться за столом переговоров между акционерами банкрота и инвестором, а результат уже не будет зависеть от оценки, сделанной одним из вышеперечисленных методов.

Метод ликвидационной стоимости близок к методу чистых активов лишь с той поправкой, что активы будут оценены в ту сумму, по которой вы в данный момент сможете их распродать, вычитая издержки на распродажу и норму прибыли.

На идеальном рынке капитальных активов оценка бизнеса всеми тремя подходами должна показать одинаковую стоимость. Однако рынок капитальных активов является несовершенным – предложение и спрос не находятся в равновесии, потенциальные покупатели недостаточно информированы и т. д. По этим и другим причинам указанные подходы могут давать различные значения стоимости. Каждый из трех рассмотренных подходов предполагает использование при оценке присущих ему методов.

Почему для каждой компании применяют разные подходы в оценке?

При рассмотрении основных подходов в оценке стоимости бизнеса, мы заметили, что каждый подход характеризуется различными методами. Каждый метод позволяет более точно оценить выбранные критерии оценки. Рассмотрим два принципиальных разных видов бизнеса – бизнес, относящийся к производству товаров; бизнес, относящийся к производству услуг.

- При оценке бизнеса, относящегося к производству товаров (будь то трактор или печенье) целесообразней использование сравнительного или затратного подхода. В рамках сравнительного подхода можно взять стоимость компании-аналога. Главными при этом условиями должны быть: максимальное сходство предприятий и период оценки компании-аналога не должна превышать года. При оценке лучше начать с метода чистых активов – позволяет оценить активы предприятия по рыночной стоимости на данный период времени. В рамках затратного подхода определяют стоимость компании на основе понесенных издержек, что позволяет оценить стоимость сооружений, оборудования и машин.

- При оценке бизнеса, относящегося к сфере услуг, применителен будет доходный подход. Сфера услуг очень специфична и, как правило, узкоспециализирована, поэтому в рамках рыночного подхода будут возникать затруднения в поиске компаний-аналогов. При затратном подходе возникает сложность с оценкой понесенных издержек, т.к. в большинстве случаев издержки малы и входят в стоимость самой услуги, при этом редко приобретаются здания, они как правило находятся в аренде.

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ МАЛОГО БИЗНЕСА

Л.Г.-Г. ИЛЬИНСКАЯ

ассистент кафедры «Экономика и инновационное развитие бизнеса»

E-mail: eiut@eiut.ru

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»

(национальный исследовательский университет), г. Челябинск

Согласно исследованию, проведенному Информационным агентством АК&М [1], в 2011 г. российский рынок слияний и поглощений практически наполовину сформирован за счет сделок по покупке компаний стоимостью \$1-10 млн. Их удельный вес в общем числе сделок составил 46% (в 2010 г. – 47%). В абсолютном выражении число таких сделок возросло на 13,8%, до 281 сделки против 247 в 2010 г. В настоящее время наблюдается высокая активность по покупке малого бизнеса (стоимостью до \$10 млн.), в основном в торговле, сфере услуг,

сельском хозяйстве, связи. В обзоре отмечается, что наиболее недооценены компании в сфере услуг (индекс недооцененности составляет 11,3 п.п., рост в 2011 г. на 4 п.п., т.е. компании в этой отрасли становятся дешевле) и сельском хозяйстве (5,4 п.п., рост в 2011 г. на 2,7 п.п.). Стоимость компаний в торговле растет (индекс недооцененности снизился с 5 п.п. в 2010 г. 2,5 п.п. в 2011 г.). Определение справедливой цены бизнеса требует детального изучения особенностей оценки субъектов малого предпринимательства.

Распределение сделок на российском рынке M&A в 2011 г. по стоимости, % от общего числа сделок

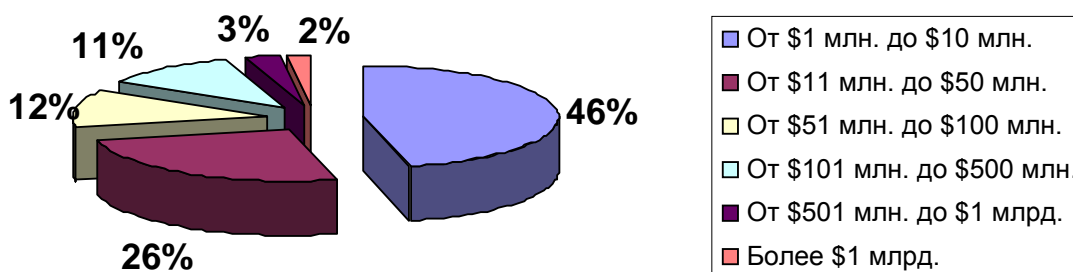


Рис. 1. Распределение сделок на российском рынке слияний и поглощений в 2011 г. по стоимости [1]

Критерии отнесения юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к субъектам малого предпринимательства отражены в российском законодательстве [2].

К важным этапам оценки методами доходного подхода относятся:

- 1) определение длительности прогнозного периода;
- 2) ретроспективный анализ и прогноз доходов;
- 3) определение ставки дисконтирования или ставки капитализации.

На этапе определения длительности прогнозного периода при использовании метода дисконтирования денежных потоков важно учесть низкую устойчивость малого бизнеса к изменяющимся факторам внешней и внутренней среды. Кроме того, в странах с переходной экономикой в условиях нестабильности адекватные долгосрочные прогнозы затруднительны, поэтому, на наш взгляд, допустимо сократить прогнозный период до 3 лет и менее, с дроблением прогнозного периода на более мелкие от-

резки. По мнению О.В. Тихонова [3, С.156], этот прием возможен только в ситуациях, когда в рамки сокращенного прогнозного периода полностью укладывается законченный производственно-финансовый цикл предприятия, иначе сравнение отдельных денежных потоков будет некорректным.

Ретроспективный анализ доходов и их прогноз требует учета таких факторов, как планы менеджеров данного предприятия (наличие стратегии развития); ключевая фигура в управлении; специфика деятельности предприятия; информационная база для анализа.

Первый и второй факторы взаимосвязаны. Лидерство руководства компании подразумевает под собой практику единоличного принятия управленческих решений по ведению бизнеса его руководителем; чем выше лидерские качества и профессиональные знания, тем более эффективно функционирует бизнес. Переход такого менеджера в другую компанию влечет переход части клиентов вслед за ним, а стратегию развития необходимо формировать заново. В такой ситуации прогнозирование денежных потоков будет иметь низкую степень достоверности.

Говоря о специфике деятельности малого предприятия, следует заметить, что при оценке субъекта с фондоемким характером предоставляемых услуг (магазин, гостиница), спрогнозировать денежные потоки возможно. Но если речь идет о таких услугах, как аудит, консалтинг, посредническая деятельность, оптовая торговля, то при оценке стоимости необходимо принимать во внимание особенности формирования клиентской базы, навыки менеджеров и уровень профессиональной подготовки руководителя, его личный вклад в формирование денежных потоков.

При оценке доходным подходом документальной базой для анализа служит бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. В целях сокращения налоговой нагрузки отчетность малых предприятий зачастую имеет искажения либо является недостоверной и не может быть надежной базой для оценки. Кроме того, у индивидуальных предпринимателей, использующих УСН, ЕНВД, ЕСХН, нет профессионального бухгалтерского учета, многие необходимые

для оценки данные отсутствуют. Оценка основана на данных заказчика «со слов» или «по информации».

Расчет ставки дисконтирования в оценке малых предприятий имеет свою специфику. Определяющим фактором является организационно-правовая форма оцениваемого предприятия. Например, применение модели оценки капитальных активов (САРМ) для компаний закрытого типа (ЗАО, ООО) требует дополнительных корректировок, поскольку модель основана на анализе изменения доходности свободно обращающихся акций. Модель средневзвешенной стоимости капитала (WACC) могут использовать только ОАО. Метод не применим для компаний, у которых нет достаточного объема статистических данных для расчета β -коэффициента, а также не имеющих возможность найти предприятие-аналог, β -коэффициент которого можно использовать в расчетах.

Применение затратного подхода в оценке предприятий малого бизнеса требует учета следующих факторов: имущество предприятия; организационно-правовая форма; информационная база для оценки.

Важной особенностью многих субъектов малого предпринимательства является практически отсутствие в собственности вещественного основного капитала. Доминирующая их часть ведет хозяйственную деятельность на базе арендуемых помещений и оборудования. Кроме того, наличие машин и оборудования, ТМЦ зависит от сферы деятельности и является необязательной составляющей. В этом случае на первый план выходит интеллектуальный капитал, под которым будем понимать активы, представляющие собой мысленные знания, не отделяемые от сотрудников, и знания, воплощенные в результатах мыслительной деятельности (структурах, интеллектуальной собственности, клиентах и др.) [4].

Многие субъекты регистрируются в качестве индивидуальных предпринимателей. С точки зрения оценки, ИП не отделим от своего бизнеса, т.к. выступает в качестве физического лица. В этом случае важную роль в оценке играет фактор ключевой фигуры в управлении, о котором упоминалось выше. Кроме того, на окончательную сумму сделки повлияют издержки на переоформ-

ление всех договоров, имущества, разрешений, лицензий, франшизы, права на товарный знак и прочего на нового владельца.

Возникают сложности в оценке, связанные с информационной базой.

Применение сравнительного подхода требует учета такого фактора, как организационно-правовая форма.

При оценке малых предприятий закрытого типа методом рынка капитала или методом сделок необходимо опираться на данные о фактически совершенных сделках, количество которых может быть ограничено в рамках различных отраслей. Некоторые авторы [5, С.130-131] предлагают использовать информацию по сопоставимым открытым компаниям, с применением соответствующих поправок.

В США метод отраслевых коэффициентов широко используется непосредственно для оценки малого бизнеса и заключается в определении зависимости между ценой продажи и коэффициентом, полученным на основе изучения практики продаж компаний различных отраслей. Метод не применим в России из-за отсутствия соответствующей статистической базы для построения коэффициентов с учетом специфики деятельности российских предприятий. В настоящий момент ведется разработка коэффициентов, которые могут применяться в оценке малого бизнеса РФ.

Таким образом, основными факторами, определяющими особенности оценки малого бизнеса, являются:

1. неустойчивость малого бизнеса к изменяющимся факторам внешней и внутренней среды, что влияет на выбор прогнозного периода;

2. фактор ключевой фигуры в управлении, влияющий на формирование денежных потоков предприятия;

3. специфика деятельности предприятия, отраслевые особенности, определяющие состав имущества и формирование денежных потоков;

4. информационная база для анализа и оценки, наличие и качество которой обусловлено в частности применяемой предприятием системой налогообложения;

5. организационно-правовая форма, влияющая на выбор и особенности использования методов расчета ставки дисконтирования, поиск компаний-аналогов, возрастание роли интеллектуального капитала в оценке бизнеса.

К особенностям оценки малого бизнеса можно отнести следующие:

1) выбор прогнозного периода длительностью 3 года и менее;

2) необходимость оценки интеллектуального капитала, с учетом особенностей формирования клиентской базы, навыков менеджеров, уровня профессиональной подготовки руководителя, наличия прописанных бизнес-процессов и др.;

3) использование в качестве информационной базы для оценки, помимо бухгалтерской информации, данных управленческого учета;

4) применение поправок при расчете ставки дисконтирования и оценке компаний закрытого типа.

Литература

1. Информационное агентство АК&М. – <http://www.akm.ru/rus/ma/stat/2011/12.htm>.
2. ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» № 209-ФЗ от 24.07.2007.
3. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736 с.
4. Просвирнина, И.И. Интеллектуальный капитал: новый взгляд на нематериальные активы / И.И. Просвирнина // Финансовый менеджмент. – 2004. – №4. – <http://www.finman.ru/articles/2004/4/2309.html>.
5. Оценка бизнеса: учебное пособие / под ред. В.Е. Есипова, Г.А. Маховиковой, – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 512 с.

ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ НА ПУТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

А.В. ГОЛЛАЙ

*доцент кафедры «Экономика и инновационное развитие бизнеса»
hollay@mail.ru*

*ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет), г. Челябинск*

Голландская болезнь – это эффект укрепления национальной валюты за счет экспортного бума в одной из отраслей экономики, чаще всего в добывающем секторе. Среди экономистов ее еще называют эффектом Гронингена (это название вошло в обиход после открытия Голландией богатого месторождения природного газа Гронинген в 1959 году) [1].

Как «протекает» голландская болезнь (а в России она проявила себя в классическом виде)? Все начинается с увеличения экспорта и притока в страну иностранной валюты. Избыточное предложение «чужих» денег приводит к падению курса, а национальная валюта при этом становится дорогой. Негативные последствия этого недуга проявляются в удорожании отечественных товаров на мировом рынке и, как следствие, в понижении их конкурентоспособности.

Таким образом, промышленное производство страны, зараженной голландской болезнью, не связанное с добычей полезных ископаемых, становится не привлекательным для инвесторов и постепенно сокращается вплоть до полного уничтожения.

Что происходит дальше? Стагнирующая промышленность не успевает за растущим спросом, сокращение производства увеличивает безработицу, а дополнительный приток капитала повышает инфляцию.

В такой ситуации основным источником доходов экономики становится экспорт природных ресурсов – «ресурсное проклятие». Подрыв собственной промышленности заставляет сворачивать научные разработки, которые ориентированы на перерабатывающие сектора экономики, поэтому приостанавливается поток инноваций в этом направлении. Так как сырьедобывающая промышленность обладает высоким потенциалом развития и реальными дохо-

дами, высококвалифицированные кадры уходят туда. Страна окончательно превращает свою экономику в сырьевую. Нет стимулов для развития обрабатывающих отраслей, и даже повышенное желание пустить страну по пути инновационного развития сталкивается с отсутствием кадров и низкой конкурентоспособностью товаров на мировом рынке.

В чем опасность такого положения дел? Страна, зараженная голландской болезнью, сильно зависит от конъюнктуры на сырьевых рынках, в то время как эти рынки крайне не устойчивы. Часто движение цен на них определяют не экономические, а политические факторы и игра крупных спекулянтов (инвестиционных банков, хедж-фондов и т.д.). Так, только за пятилетку цены на нефть марки Brent изменялись с \$50 за баррель в начале 2007 года до \$150 в середине 2008 года, после чего были обрушены до отметки \$40 и уже в 2011 году опять достигли отметки \$130.

Голландская болезнь обостряется в период высоких цен на нефть, а в периоды низких цен, государство, потеряв основной источник доходов, покрывает свои расходы за счет дополнительной эмиссии, что неизменно приводит к девальвации национальной валюты и росту инфляции.

Министерству финансов России в период низких цен на нефть в 2008–2009 году удалось избежать скачка инфляции за счет покрытия дефицита бюджета из средств Резервного фонда. Тогда Минфин избрал жесткую монетарную политику: поднял ставку рефинансирования и нормативы по обязательным резервам кредитных организаций. Это привело к дефициту денег в экономике.

Стоит отметить, что страны с развитой («не сырьевой») экономикой всячески пы-

тались оживить промышленное производство за счет дополнительной ликвидности.



Рисунок 1 Цена нефти марки Brent в долларах США

Так, ставка рефинансирования ЦБ РФ в декабре 2008 года была 13%, ставка ФРС США – 0,25%, ставка ЕЦБ – 2,5%. Минфин РФ выполнил свою основную, больше политическую задачу - сумел сдержать ин-

фляцию в период кризиса, но при этом «обескровил» экономику жесткой монетарной политикой, не дал провести структурную перестройку экономики и избавиться от «сырьевого проклятья».

Таблица 1 – Ставка рефинансирования Центрального банка РФ

| Период | Ставка, % |
|--|-----------|
| 14 мая 2009 г. – 4 июня 2009 г. | 12,0 |
| 24 апреля 2009 г. – 13 мая 2009 г. | 12,5 |
| 1 декабря 2008 г. – 23 апреля 2009 г. | 13,0 |
| 12 ноября 2008 г. – 30 ноября 2008 г. | 12,0 |
| 14 июля 2008 г. – 11 ноября 2008 г. | 11,0 |
| 10 июня 2008 г. – 13 июля 2008 г. | 10,75 |
| 29 апреля 2008 г. – 9 июня 2008 г. | 10,50 |
| 4 февраля 2008 г. – 28 апреля 2008 г. | 10,25 |
| 19 июня 2007 г. – 3 февраля 2008 г. | 10,0 |
| 29 января 2007 г. – 18 июня 2007 г. | 10,5 |
| 23 октября 2006 г. – 28 января 2007 г. | 11,0 |
| 26 июня 2006 г. – 22 октября 2006 г. | 11,5 |
| 26 декабря 2005 г. – 25 июня 2006 г. | 12,0 |

Считается, что Россия была заражена голландской болезнью при административно-командной экономике СССР, которая не смогла обеспечить выпуск конкурентоспособной промышленной продукции, прежде всего машиностроения и станкостроения [2]. С началом перестройки и либерализации внешнеэкономической деятельности в страну хлынул поток импортных товаров.

Это привело к банкротству отечественных предприятий, а стремительная приватизация только ускорила этот процесс, так как собственники, получившие предприятия по бросовым ценам, не сильно заботились об их «выживании». Именно в это время Россия стала «сырьевой державой» и болезнь перешла в хроническую стадию.

По данным Комитета государственной статистики РФ, экспорт России в основном состоит из сырья. На долю оборудования приходится в настоящий момент около 5%. А вот в новых индустриальных странах

(Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур), которые стали своеобразным образцом технического развития, по данным Всемирной торговой организации, доля машин и оборудования занимает около 60% экспорта.

Таблица 2

Товарная структура экспорт РФ

| Показатель | 1995 | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Экспорт - всего | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в том числе: | | | | | | | | |
| продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного) | 1,8 | 1,6 | 1,9 | 1,8 | 2,6 | 2 | 3,3 | 2,2 |
| минеральные продукты | 42,5 | 53,8 | 64,8 | 65,9 | 64,9 | 69,8 | 67,4 | 68,4 |
| продукция химической промышленности, каучук | 10 | 7,2 | 6 | 5,6 | 5,9 | 6,4 | 6,2 | 6,2 |
| кожевенное сырье, пушнина и изделия из них | 0,4 | 0,3 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| древесина и целлюлозно-бумажные изделия | 5,6 | 4,3 | 3,4 | 3,2 | 3,5 | 2,5 | 2,8 | 2,4 |
| текстиль, текстильные изделия и обувь | 1,5 | 0,8 | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,2 | 0,2 | 0,2 |
| металлы, драгоценные камни и изделия из них | 26,7 | 21,7 | 16,8 | 16,3 | 15,9 | 13,2 | 12,8 | 12,8 |
| машины, оборудование и транспортные средства | 10,2 | 8,8 | 5,6 | 5,8 | 5,6 | 4,9 | 5,9 | 5,4 |
| прочие | 1,3 | 1,5 | 1 | 1 | 1,2 | 0,9 | 1,3 | 2,3 |

Таким образом, можно смело сказать, что сегодня Россия полностью зависит от экспорта сырья и ресурсов на мировой рынок. Эта зависимость сдерживает промышленное, а вместе с этим и инновационное развитие страны. Для выхода из сложившегося состояния необходима кардинальная структурная перестройка экономики.

Обращаясь к мировому опыту преодоления эффекта Гронингена, стоит отметить, что отсутствие государственного протекционизма или развитых гражданских институтов, осуществляющих поддержку отечественного производителя, наряду с коррупцией всегда приводило к перекосу в сторону развития сырьевого сектора как наиболее доходного. По своей сути добывающая промышленность не является высокотехнологичной, в ней отсутствует конкуренция, связанная с интеллектуальным капиталом предприятия, а основную роль играют инвестиции в расширение производства, что ве-

дет к монополизации рынка в руках наиболее крупных инвесторов.

Если государство не проводит политику, направленную на преодоление голландской болезни, говорить об инновационном развитии страны вряд ли возможно. Отдельно взятые научно-технические разработки могут вестись за счет финансирования от доходов, полученных в добывающих отраслях. Но эти разработки не будут востребованы из-за неразвитости промышленности и в лучшем случае реализуются другими государствами. В стране продолжится отток высококвалифицированных кадров, не связанных с добывающей промышленностью, за границу. Прекращение этого оттока будет лишь символизировать потерю научно-технического потенциала для дальнейшего развития страны.

Литература

1. *Монтес, М.Ф. "Азиатский вирус" или "голландская болезнь"? Теория и история валютных кризисов в России и других странах / М.Ф. Монтес, В.В. Попов. – М.: Дело, 1999. – 136 с.*

2. *Самаруха, В.И. Влияние «голландской болезни» на развитие промышленности России / В.И. Самаруха // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2012. – № 1. – С. 68-72.*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В.А. ШЕРЕМЕТЬЕВ

доцент кафедры «Предпринимательство и менеджмент»

kafpim@mail.ru

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»

(национальный исследовательский университет), г. Челябинск

Для повышения эффективности вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот в современных условиях необходима разработка методологии управления инновационной деятельности предприятий.

В настоящее время управление научно-технологическими инновациями находится в кризисной ситуации. В современной инновационной сфере есть немало противоречий. С одной стороны, Россия выступает на мировом рынке как государство с высоким научно-техническим потенциалом и одновременно, с другой стороны, характеризуется как технологически отсталая страна.

Разработку и освоение инноваций сегодня осуществляют только 5% промышленных предприятий, для сравнения в США в среднем - около 30 %. Структура затрат на инновационную деятельность также носит специфичный характер и свидетельствует о том, что наибольшая доля средств направляется скорее на увеличение основного капитала, а не на инновации. Наибольшую долю здесь составляет покупка машин и оборудования – 48,1 %, в то время как на приобретение технологий расходуется - 2,4 %, на получение прав на патенты, лицензии и промышленные образцы – 0,5 % всех затрат на инновации [3].

Отсюда можно сделать вывод о том, что предприятия решают, прежде всего проблемы замены изношенной техники, а не стремятся перейти на качественно иной технологический уровень выпуска продукции и предоставления услуг.

Среди основных факторов, сдерживающих инновационную деятельность, руководители предприятий называют в первую очередь нехватку собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также отсутствие эффективных методик вовлече-

ния новых технологий в хозяйственный оборот.

Проблемам развития методологии инновационного менеджмента посвящены работы многих зарубежных и отечественных ученых:

- теоретические и практические вопросы внедрения инноваций (работы П. Завлина [5], Н. Ильенковой [6], С. Валдайцева [2]);
- использование методов менеджмента и маркетинга в инновационной деятельности (работы В. Безрукова [1], П. Стребела [10], Ю. Морозова [9]);
- стратегическое планирование и пути повышения эффективности инновационной деятельности (работы П. Коробейникова [8], А. Калининко [7], Р. Искендерова [4]).

Отдавая должное этим и другим ученым, следует подчеркнуть, что их труды посвящены фундаментальным проблемам научно-технологического управления инновациями. Но еще многие прикладные вопросы требуют теоретического разрешения и дальнейшего совершенствования. Не в полной мере в настоящее время исследованы проблемы совершенствования инновационной деятельности отрасли или региона, теоретические и прикладные вопросы анализа инновационной деятельности предприятий, методология управления инновационной деятельности предприятий, особенно в условиях возрастания влияния новых технологий на конкурентоспособность предприятий.

В современной литературе внедрение инноваций продолжает отождествляться с функциональным управлением отдельными производствами, а не с корпоративным развитием предприятия в целом. В результате на практике на освоение инноваций выделяется недостаточно ресурсов, а потенциал новых технологий используется неполноценно.

До настоящего времени неразрешенной остается проблема поиска путей установления соответствия между инновационной и стратегической деятельностью по развитию предприятий. Реализация стратегии инноваций в числе корпоративных будет способствовать тому, что технологическое развитие делается общей стратегической целью всего хозяйствующего субъекта и перестанет быть частной функциональной задачей отдельного производственно-хозяйственного подразделения, входящего в состав предприятия.

Следующей проблемой современного управления инновационной деятельностью является установление взаимосвязи типа и масштаба внедряемых технологий. Процесс разработки базисной инновации, как известно, является более сложным, чем процесс создания улучшающей технологии. Однако в теории инновационного менеджмента исследователи не рассматривают методологические подходы в непосредственной связи с природой нововведений и не расставляют акценты в пользу той или иной технологии.

Другая существенная проблема инновационной пассивности отечественной промышленности, требующая методологического разрешения, – это сложности одновременного финансово-экономического обеспечения текущей производственной и перспективной инновационной деятельности. В этой связи в погоне за перспективными возможностями, через повышение текущих инвестиционных вложений, предприятия сокращают свои финансовые резервы ниже разумного предела и оказываются в положении банкротов.

Для прогноза ситуаций, связанных с потерей текущей платежеспособности во имя стратегических целей, необходимо рассмотрение инновационных проектов исходя из будущих инвестиционных возможностей предприятий по одновременному обеспечению оперативного производственного и стратегического инновационного процессов.

В настоящее время для анализа инноваций в экономике применяются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования». Однако при этом не учитываются некоторые весьма существенные особенности разработки и реализации

новых технологий. Речь идет о риске запоздалого выхода на рынок, низкого инновационного потенциала предприятий, недостаточной рыночной перспективности проектов. Решение перечисленных задач возможно на основе методики, учитывающей такие особенности. Повышение эффективности инновационных проектов достигается за счет анализа возможностей максимизации результатов, перспективности нововведений, их реализуемости и диффузии технологий.

Важнейшим фактором, обеспечивающим обоснованность и качество управления инновационной деятельностью предприятия, является методологический подход при котором из экономического анализа деятельности предприятия выделяется его новый вид – управленческий инновационный анализ и инновационное управление выводится с функционального на стратегический уровень руководства предприятием.

Исходным моментом разработки стратегии инновационного развития может служить анализ инновационной активности предприятия. Он предусматривает определение современных инвестиционных возможностей предприятия в инновационной сфере с использованием экономических критериев. В зависимости от степени текущей обеспеченности предприятия производственно экономическими ресурсами и наличия опыта внедрения новых технологий в хозяйственный оборот осуществляется планирование того или иного направления дальнейшего развития.

Наиболее рациональной формой управления инновационным развитием предприятия в настоящее время является Концепция развития и совершенствования управления инновационной деятельностью предприятия – документ, объединяющий результаты разработки изыскательских стратегий и инновационных проектов. Разработка Концепции призвана обеспечить высокую эффективность финансово – хозяйственной деятельности предприятия инновационными средствами. В систему аналитических показателей, комплексно характеризующих инновационное развитие предприятия, включаются показатели научно-технического уровня инноваций, показатели инновацион-

ного процесса и показатели эффективности инновационной деятельности предприятия.

Концепция инновационного развития предприятия формируется на следующих принципах: инновационная деятельность представляет собой комплексную сферу хозяйственной деятельности предприятия; инновационная деятельность является специфическим видом деятельности, поскольку ей присущи высокий риск и высокая степень неопределённости конечного результата; управление инновационной деятельностью основывается на широком использовании методов стратегического маркетинга и менеджмента.

Разработка Концепции инновационного развития предполагает диагностику состояния инновационного потенциала предприятия, который определяет способности фирмы выполнить все производственные и управленческие функции по объему, качеству, своевременности и экономичности. Наиболее приемлемым методом оценки инновационного потенциала является диагностический. Инновационная среда при этом складывается из инновационного потенциала, дающего оценку состояния ее внутренней среды, и инновационного климата, дающего оценку состояния ее внешней среды.

Оценка инновационного потенциала организации позволяет оценить финансово-экономические возможности предприятия по обеспечению ресурсов, связанных с вовлечением новых технологий в хозяйственный оборот, снижает риск негативных последствий в развитии предприятия и является основой для реализации Концепции развития инновационной деятельности (ИД) предприятия.

В качестве механизма реализации Концепции развития ИД предлагается использовать такие экономические методы управления инновационным развитием предприятия как нормативный метод управления, адаптированный к условиям трансформационного периода.

В систему рекомендуемых нормативов включаются экономические, научно-технические, производственные и инвестиционные нормативы.

Важнейшим элементом в обеспечении реализации Концепции развития ИД предприятия является эффективная система стимулирования труда работников инновационной сферы. Анализ факторов, сдерживающих ин-

новационную деятельность предприятий показывает, что проблема низкого показателя внедрения новых технологий в промышленности во многом связана не с отсутствием финансовых ресурсов, а с качеством инновационного менеджмента на предприятиях.

Изучение современных принципов управления научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами на предприятиях, а также исследование основных методологических аспектов внедрения новых технологий позволяет сделать вывод, что их целесообразнее рассматривать в их эволюционном становлении. Здесь необходимо проанализировать то, как изменяются условия ведения бизнеса и какое влияние трансформация внешней экономической среды оказывает на развитие методов принятия внутренних управленческих решений в сфере разработки и внедрения новых технологий. Выявленные тенденции могут служить основой для формирования методологии инновационного развития предприятий в современных условиях хозяйствования.

Современная экономическая система характеризуется сменой основных конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам выживать и развиваться во внешней среде. Это проявляется прежде всего в усилении роли нематериальных активов, расширенном инвестировании в интеллектуальный капитал. В современной конкурентной борьбе идет состязание не столько за обладание капитальными ресурсами, материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций.

Усиление роли научных знаний как стратегического ресурса и возрастающее влияние технологических инноваций как ключевых факторов успеха привели к тому, что сегодня во всем мире экономический рост предприятий определяется той долей продукции и оборудования, которая содержит прогрессивные знания и современные решения.

Скорость замены оборудования, разработки и внедрения новых технологий в производство принимает в настоящее время непрерывный характер и обостряет экономическую, а также технологическую конкуренцию.

Вновь появляющиеся инновации несут в себе огромные возможности для сферы об-

разования, здоровья, бизнеса, средств коммуникации и общества в целом.

Практика свидетельствует, что традиционные методы управления и регулирования экономикой больше не эффективны и возникает необходимость выработки новых методов управления как на уровне государства в целом, так и отдельных предприятий.

Среди основных факторов, сдерживающих в настоящее время инновационную деятельность, руководители предприятий называют в первую очередь нехватку собственных средств, неприемлемые условия кредитования, а также отсутствие эффективных методик вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот.

Усиление роли новых технологий на экономический рост и развитие предприятий все больше и больше требуют их непрерывного внедрения в производство. Трансформация экономической среды приводит к тому, что существующие методы управления предприятиями не позволяют им так же эффективно, как и раньше, вовлекать технологические новации в хозяйственный оборот. До тех пор, пока не будут выработаны новые методы управления, адекватные изменившимся экономическим условиям, предприятия не смогут преодолеть свое технологическое отставание.

Таким образом, продвижение инноваций на рынок сдерживается отсутствием эффективных методик по анализу и внедрению инновационных проектов. Их разработка продолжает осуществляться в основном без учета типа и масштаба внедряемых технологий. Отсутствие соответствующей методологии приводит к тому, что предприятия отказываются от реализации инноваций ввиду неопределенности их конечных экономических результатов. Это сдерживает решение задач по ускорению внедрения новейших технологических достижений и, как следствие, по улучшению качества продукции, удовлетворению растущих потребностей покупателей и повышению конкурентоспособности предприятий.

Литература

1. Безруков, В. Оценка инновационной деятельности промышленных предприятий / В. Безруков // *Экономист*. – 2001. – № 5. – С. 37-41.

2. Валдайцев, С.В. Оценка бизнеса и инновации / С.В. Валдайцев. – М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1997. – 336 с.

3. Глусин, Ф.Ф. Инновационная деятельность промышленных предприятий России в I полугодии 2001г. / Ф.Ф. Глусин, Г.В. Остапкович // *Наука и промышленность России*. – 2001. – №9. – С. 8-13.

4. Искендеров, Р.К. Формирование стратегии инновационной деятельности предприятия / Р.К. Искендеров // *Труд и социальные отношения*. – 2002. – № 1. – С. 77-80.

5. *Инновационный менеджмент: Основы теории и практики: учебное пособие / под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели*. – М.: Экономика, 2000. – 560 с.

6. Ильенкова, Н.Д. *Спрос: анализ и управление / Н.Д. Ильенкова*. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 265с.

7. Калинин, А.А. Организация внедрения наступательной инновационной стратегии / А.А. Калинин // *Управление инвестиционными проектами в экономике на современном этапе: Материалы конференции*. – Челябинск: ЦНТИ-ЧГТУ, 1997. – С. 106-107.

8. Коробейников, О.П. Формирование стратегии инновационного развития промышленных предприятий / О.П. Коробейников, А.А. Трифилова // *Наука и промышленность России*. – 2002. – №10. – С. 88-129.

9. Морозов, Ю.П. Технологические инновации и их роль в современных условиях России / Ю.П. Морозов // *Инновации*. – 2000. – №2. – С. 59-62.

10. Стребел, П. А. *Управленческие технологии внедрения инновациями / П.А. стробел // Маркетинг*. – 2000. – № 1. – С. 76-81.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ВНЕДРЯЮЩЕГО ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЕКТ

Н.В. УСМАНОВА

ассистент кафедры «Финансовый менеджмент»

kaf-fm@mail.ru

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университет»

(национальный исследовательский университет), г. Челябинск

Сегодня внимание Правительства Российской Федерации и руководителей разных уровней все больше уделяется инновационному развитию страны, регионов и отдельных хозяйствующих субъектов.

Радикальное повышение роли инноваций не случайно. Сегодня экономика оказалась в принципиально новых условиях, когда конкурентная позиция любого участника рыночных отношений зависит от его способности производить и осваивать новые технологии. Это подталкивает нас к тому, что особое внимание должно уделяться развитию инновационной деятельности на предприятиях. Развитие инновационной деятельности предприятий влечет за собой повышение эффективности производства, экономический рост и улучшение конкурентоспособности организации. Все это подтверждается исследованиями российских и зарубежных ученых.

Все многообразие предприятий занимающихся инновационной деятельностью можно разделить на три большие группы: предприятия, разрабатывающие инновации; предприятия, внедряющие инновации; предприятия инновационной инфраструктуры.

К первой группе предприятий относятся различные технопарки, бизнес-инкубаторы, наукограды и т.д. Эти предприятия занимаются созданием и разработкой инновации.

Ко второй группе может относиться любое производственное предприятие. На таких предприятиях инновации не создаются и не патентуются, эти предприятия приобретают уже готовые разработки и коммерциализируют их.

Третья группа – это различные административные, финансовые, правовые структуры, которые обеспечивают нормальное протекания инновационного процесса.

Каждая группа предприятий имеет свои особенности, и оценка и эффективности по одной методике была бы не совсем корректной, т.к. не учитывала эти особенности.

В данной статье мы бы хотели рассмотреть оценку эффективности деятельности предприятия, внедряющего инновационный проект. Особенностью оценки такого предприятия является более детальное рассмотрение финансовых показателей. Это связано, прежде всего, с тем, что внедрение инновационного проекта должно увеличивать конкурентоспособность и эффективность деятельности предприятия, что отражается в первую очередь в финансовых показателях.

Для оценки эффективности деятельности предприятия, внедряющего инновационный проект, мы предлагаем выделить четыре группы интегральных показателей.

Самый распространенный эффект от внедрения инновационного проекта – это улучшение финансового состояния предприятия, которое лучше всего отражается в повышении рентабельности деятельности. Кроме того, у предприятия, внедряющего инновационный проект, изменяется структура капитала в сторону увеличения доли заемных средств. Это связано с тем, что инновационные проекты чаще всего требуют большого объема денежных средств, и привлечение этих средств из внешних источников позволяет предприятию получить дополнительный эффект за счет использования эффекта финансового рычага.

Необходимо также следить, что бы привлеченные средства использовались именно для реализации инновационного проекта, а не на текущую деятельность предприятия.

Внедрение инновационного проекта неизбежно будет влиять на персонал предприятия. Это влияние выражается в появлении новых рабочих мест и повышении

Таблица 1

Система показателей оценки эффективности деятельности предприятия, внедряющего инновационный проект

| № группы | Название группы | № п/п | Наименование показателя | Условное обозначение |
|----------|---|-------|---|----------------------|
| 1 | Показатели для оценки финансового состояния предприятия | 1 | Коэффициент соотношения собственных и заемных средств | Ксзс |
| | | 2 | Рентабельность собственного капитала | Рск |
| | | 3 | Удельный вес всех заемных средств, направленных на реализацию инновационного проекта в общем объеме заемных средств | Узс |
| 2 | Показатели для оценки кадровой составляющей | 1 | Увеличение числа рабочих мест при внедрении инновационного проекта | ΔQр.м. |
| | | 2 | Удельный вес персонала, занятого в инновационном проекте в общей численности персонала | Уи.п. |
| | | 3 | Повышение заработной платы у работников предприятия | ΔЗП |
| 3 | Показатели для оценки научно-технической составляющей | 1 | Наличие лицензий, патентов, полученных предприятием за последние 3 года | Qп/л |
| | | 2 | Удельный вес имущества, предназначенного для реализации инновационного проекта | Уи.и. |
| | | 3 | Коэффициент освоения новой техники | Кн.т. |
| 4 | Показатели для оценки маркетинговой составляющей | 1 | Удельный вес затрат на рекламу инновационной продукции в общем объеме затрат на рекламу | Ур.и. |
| | | 2 | Темпы роста объема продаж | ТРv |

заработной платы, в основном это происходит из-за увеличения объема работ. На данных предприятиях не целесообразно измерять уровень мотивации персонала к инновационной деятельности либо количество работников, занятых в НИОКР. Эти характеристики скорее свойственны предприятиям, создающим инновации, а персонал предприятия, внедряющего инновации увеличивается за счет работников высокой квалификации и узкой специализации, для выполнения работ по проекту. Разумеется, не каждый новый работник может принимать участие в реализации инновационного проекта, а это значит, что при оценке кадровой составляющей необходимо измерять удельный вес персонала занятого в инновационном проекте.

Оценка научно-технической составляющей необходима для отражения изменений, происходящих в работе с активами на

предприятии. Процессу внедрения инновационного проекта предшествует процесс приобретения лицензий и патентов. Это отражается в увеличении суммы нематериальных активов. Кроме того обновляются основные средства. На предприятие завозится новое оборудования, налаживаются новые технологические процессы. Этот процесс можно оценить, рассчитав коэффициент освоения новой техники.

Еще одна из сторон деятельности предприятия, которая претерпевает изменение в процессе внедрения инновационного проекта – это сбыт. Эти изменения отражаются в оценке маркетинговой составляющей, а она в свою очередь складывается из увеличения темпов роста объема продаж и увеличения расходов на рекламу. Грамотно проведенная рекламная компания повышает шансы при-

нения товара потребителями, и как следствие увеличение его объема продаж.

Таким образом, обобщающий интегральный показатель эффективности деятельности предприятия будет рассчитываться как сумма всех показателей оценки предприятия и выражается формулой

$$Q = \sum_{i=1}^n q_i ,$$

где Q – обобщающий интегральный показатель эффективности деятельности предприятия, внедряющего инновационный проект;

q_i – оценка i -го показателя.

Таким образом, разработанный показатель дает возможность сравнивать эффективность деятельности нескольких предприятий, внедряющих инновационные проекты, и выбирать наиболее успешное. Так же показатель дает возможность сравнить эффективность деятельности одного предприятия при внедрении различных проектов и выбрать наиболее подходящий.

В завершении, хотелось бы еще раз подчеркнуть важность оценки деятельности

инновационных предприятий различного профиля. Сегодня экономика России постепенно переходит на инновационный путь развития, важность этого перехода не раз подчеркивалась на самых высоких законодательных уровнях. В Минэкономразвития, например, считают, что только переход на инновационный путь развития способен помочь преодолеть российской экономике сырьевую зависимость и обеспечить высокие стабильные темпы роста.

Литература

1. *Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу* // www.infur.ru. Нормативно-правовая база. Федеральный уровень. 01.02.2005.

2. *Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Перевод с английского – издание второе исправленное. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Москва, 2010.*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ НА ПРЕДПРИЯТИЯ

М.П. ШМИДТКЕ

магистрант кафедры «Финансовый менеджмент»

kaf-fm@mail.ru

ФГБОУ ВПО «Южно-Уральский государственный университета»

(национальный исследовательский университет), г. Челябинск

Уровень и динамика заработной платы в решающей степени зависят от результатов деятельности организации, от производительности труда и размера добавленной стоимости, создаваемой коллективом.

В случае если у фирмы появляется возможность увеличить средства на выплату заработной платы, у неё появляется выбор: либо увеличивать заработную плату уже имеющимся работникам, либо создать новые рабочие места. Создание новых рабочих мест – объективный процесс развития экономики. Он постоянно обуславливается ростом и совершенствованием производства, его структурными изменениями. Создание новых рабочих мест стимулируется научно-техническим прогрессом, задействованием новых производств и, по большей части, увеличением действующих. Без создания новых рабочих мест невозможна оптимальная, производительная занятость трудоспособных граждан в обществе, что является важным фактором повышения эффективности производства и одновременно уровня жизни населения.

Создание новых рабочих мест влечёт за собой не только возникновение расходов по выплате заработной платы дополнительным работникам, но и затраты на создание самого рабочего места. Создав дополнительные рабочие места, предприятие принимает решение – принять на работу квалифицированных работников или же молодых специалистов. Из-за отсутствия опыта профессиональной деятельности и навыков поведения на рынке труда выбор зачастую оказывается не в пользу последних. Принимая на работу молодого специалиста без стажа, предприятие отдаёт себе отчёт в том, что ему придётся вложить средства в обучение молодого сотрудника. При этом затраты не-

сут не только финансовый, но и моральный, и временной характер.

По данным Росстата, опубликованным в 2010 году, доля молодёжи в возрасте до 29 лет в общей численности работников по субъектам Российской Федерации колеблется от 12,5% до 19,5%, при этом среднее значение по Российской Федерации достигает 16,5% [1]. Однако в данной работе под молодыми специалистами мы понимаем лиц, прошедших полный курс обучения в образовательном учреждении высшего или средне профессионального образования, сохраняющих этот статус в течение 3-х лет с момента его окончания. Будем считать, что доля молодых специалистов в общем количестве занятой молодёжи составит примерно треть.

Как следствие из вышесказанного, можно сделать вывод, чтобы предприятие принимало на работу молодых специалистов, ему нужен стимул. Одним из вариантов такого стимула может послужить предоставление налоговой льготы.

В основу расчёта налоговой льготы, предоставляемой предприятиям в области налогообложения заработной платы молодых сотрудников, заложим принцип безубыточности в объёмах налоговых сборов. Принцип основан на том, что объём собираемых с предприятия налоговых сборов не уменьшится. При этом предприятие сможет принять на работу дополнительное количество специалистов без стажа за счёт снижения ставки налога для данной категории работников.

В данной работе мы будем производить расчёты по снижению страховых взносов, которыми облагается заработная плата молодых специалистов. Выбор статьи снижения налогового бремени основан на анализе законодательных актов по регионам России. Рассмотрим характер и структуру данного налога.

В 2012 г. должны применяться следующие ставки страховых взносов (п. 19 ст. 27

Федерального закона № 213-ФЗ), табл. 1

Таблица 1

Размер страховых взносов в зависимости от назначения

| ПФР | ФСС | ФФОМС | ТФОМС |
|--------|------|-------|-------|
| 22,00% | 2,9% | 5,10% | 0,00% |

Таким образом, общая страховая нагрузка в 2012 году составляет 30%.

Взносы в ПФР в 2012 г. распределяются следующим образом (п. 19 ст. 27 Федерального закона № 213-ФЗ):

Таблица 2

Распределение взносов в Пенсионный фонд России

| Для лиц 1966 год рождения и старше | Для лиц 1967 года рождения и моложе | |
|------------------------------------|-------------------------------------|---------------------|
| Страховая часть | Страховая часть | Накопительная часть |
| 22,00% | 16,00% | 6% |

Нововведение – разделение страховой части взносов в ПФР на солидарную и индивидуальную представлено в таблице 3. Воспользуясь данными статистики, примем долю молодых специалистов в общей численности работников на предприятии рав-

ной 16,5%. Однако, учитывая неоднородность распределения молодых специалистов по предприятиям различных отраслей и регионов, произведем расчёт для диапазона доли рассматриваемой категории работников от 6% до 16,5% с шагом 1,5%.

Таблица 3

Разделение страховой части в ПФР [2]

| Для лиц 1966 год рождения и старше | | Для лиц 1967 года рождения и моложе | |
|---|---|---|---|
| Солидарная часть тарифа взносов страховой части | Индивидуальная часть тарифа взносов страховой части | Солидарная часть тарифа взносов страховой части | Индивидуальная часть тарифа взносов страховой части |
| 6,00% | 16,00% | 6,00% | 10,00% |

При этом величина предоставляемой предприятию налоговой льготы касательно категории молодых специалистов (Δn), будет расти пропорционально увеличению доли молодёжи (ΔMC).

Исходя из заложенного в основу расчёта принципа безубыточности, уравнение величины налоговых сборов при имеющемся на предприятии соотношении работников со стажем и без и при желаемом соотношении имеет следующий вид:

$$(PC + MC) \times n = (PC - \Delta PC) \times n + (MC + \Delta MC) \times (n - \Delta n) \quad (1)$$

где MC – количество молодых специалистов, работающих на предприятии,

ΔMC – изменение количества молодых специалистов, работающих на предприятии,

PC – работники со стажем из общего числа работающих,

ΔPC – изменение количества работников со стажем, работающих на предприятии,

n – величина налога,

Δn – изменение величины налога.

Выразив из данного уравнения величину налоговой льготы, получаем следующее выражение:

$$\Delta n = \frac{n \times (\Delta MC - \Delta PC)}{MC + \Delta MC} \quad (2)$$

Таким образом, расчёт величины налоговой льготы, предоставляемой предприятию в отношении категории «молодой специалист» будем осуществлять по формуле 2. Рассчитаем Δn при доле молодых специалистов (MC) в общем числе работников в диапазоне от 6% до 16,5% ΔMC от 0 до 7% с шагом 0,2.

Графическое изображение полученных результатов приведено на рисунке 1.

Учитывая, что за величину среднего количества молодых специалистов, занятых на предприятиях в среднем по Российской Федерации, мы приняли число равное примерно 6%, интерес для нас представляет линия, расположенная выше всех остальных на графике.

Проанализировав величину налоговой льготы, предоставляемой предприятию при увеличении количества молодых специалистов в пределах от 1% до 7%, при начальной доле молодых специалистов 6%, примем к расчёту среднюю величину налоговой льготы. При заданных условиях для данной категории предприятий величина налоговой льготы составит 7,5%, что позволит увеличить долю молодых специалистов на 2%.

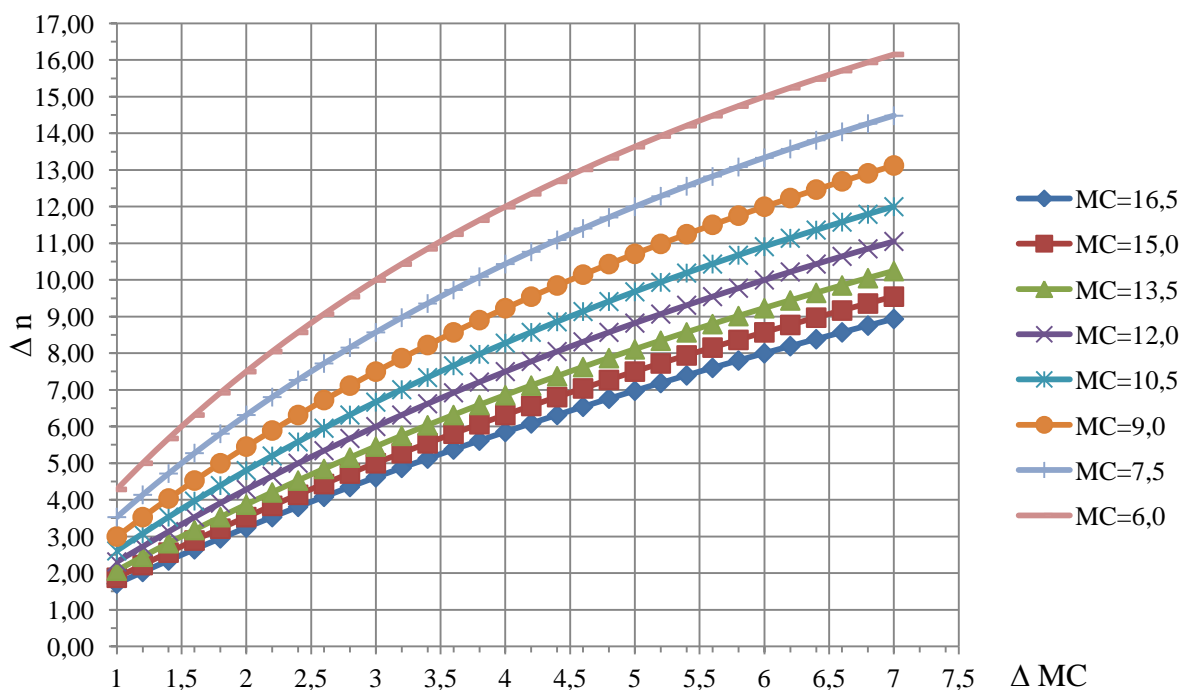


Рис. 1. Сценарий безубыточной величины налоговой льготы, предоставляемой предприятию в отношении категории «молодой специалист» при изменении количества молодых специалистов на предприятии от 1% до 7%

Выступая в роли налоговой льготы, величина 7,5%, на наш взгляд, является оптимальной как для предприятия, стимулируя его к приёму на работу молодых специалистов, так и для государства, не теряющего в результате сбора налогов при условии создания дополнительных рабочих мест для молодёжи.

Литература

1. Молодежь в России. 2010: Стат. сб./ЮНИСЕФ, Росстат. М.: ИИЦ «Статистика России», 2010. – 167 с.

2. Бухгалтерская компания НОРД АУТСОРСИНГ. <http://www.nordoutsourcing.ru/otchisleniya2012/>