

Также помимо рекреационных услуг в состав рекреационного продукта включаются товары (сувениры) и работы (например, разработка новой программы рекреации).

Как экономическая категория рекреационный продукт представляет собой отношения между субъектами рекреационного рынка (рекреантами, предприятиями, государством) по поводу производства (создания, формирования), продвижения, реализации (продаже, исполнению) и потребления комплекса рекреационных услуг как товара в условиях ограниченности рекреационных ресурсов и их рационального потребления с целью максимального удовлетворения рекреационных потребностей (рис. 3).

6. Выводы по данному исследованию и перспективы дальнейших поисков в данном направлении. Таким образом, не процесс производства, продвижения, реализации и потребления рекреационного продукта, а характер восприятия (осознания) этого процесса различными субъектами определяет рекреационные потребности. Следовательно, цена рекреационного продукта, с одной стороны, является денежным выражением степени ценности для рекреанта входящих в его состав услуг, а с другой – денежным выражением осознанной целесообразности затрат на его производство, продвижение и реализацию.

В дальнейшем необходимо исследовать особенности спроса и предложения на рынке рекреационных услуг и механизм рыночного ценообразования.

Источники и литература

1. Азар В.И. Введение в экономику иностранного туризма (Вопросы методологии). – М.: Экономика, 1975. – 87 с.
2. Багрова Л.А., Багров Н.В., Преображенский В.С. Рекреационные ресурсы (подходы к анализу понятий) // Известия Академии наук СССР. Серия Географическая. – 1977. – № 2. – С. 5–12.
3. Бережная И.В. Структура экономики АР Крым в вопросах регионалистики: Монография. – Львов: ИРИ НАНУ, 2004. – 152 с.
4. Биржаков М.Б. Введение в туризм: Учебник. – Издание 7-е, переработанное и дополненное. – СПб.: «Невский Фонд» – «Издательский дом Герда», 2004. – 448 с.
5. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.
6. Квартальнов В.А. Теория и практика туризма: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 672 с.
7. Кусков А.С., Лысикова О.В. Курортология и оздоровительный туризм: Учебное пособие. – Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 320 с.
8. Менеджмент туризма: Туризм и отраслевые системы: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 272 с.
9. Менеджмент туризма: Экономика туризма: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
10. Мироненко Н.С., Твердохлебов И.Т. Рекреационная география. – М.: МГУ, 1981. – 208 с.
11. Проблемы конструктивной географии: Теоретические основы рекреационной географии / Коллектив авторов; Отв. ред. В.С. Преображенский. – М.: Издательство «Наука», 1975. – 224 с.
12. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма. / Коллектив авторов; Под ред. д.э.н., проф. А.В. Ефремова. – Симферополь: «Таврия», 2002. – 300 с.

Загорулькин А. Н.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

Актуальность темы. Проблема оценки эффективности инновационной стратегии устойчивого развития предприятий, приобретает особую актуальность в условиях трансформационной экономики. Осуществление инновационной деятельности на предприятии связано с внутренними и внешними затратами, которые, как правило, оказывают существенное влияние на оценку эффективности. На практике большинство методов оценки эффективности инновационной стратегии основано на понятии приведенной стоимости. Анализ финансовых результатов в сравнении с предыдущим периодом является одной из основных форм оценки эффективности инновационной стратегии развития предприятия, но он не дает возможности проследить тенденции. Для этого необходимо изучить и проанализировать бухгалтерские документы за длительный период (от 3-х до 5-ти лет). Однако этот метод также не дает полной оценки эффективности стратегии предприятия, так как учитывает только достигнутые результаты деятельности и не дает финансовую оценку стратегическому плану развития предприятия, который основывается на сравнении ожидаемых будущих доходов от его реализации с предполагаемыми затратами.

Постановка задачи. Для достоверной оценки эффективности инновационной стратегии необходимо использовать комплексный подход, который объединял бы методы, позволяющие не только сделать анализ фактических финансовых результатов за предыдущий период, но и затем на сравнении полученных данных произвести финансовую оценку стратегического плана развития предприятия.

Результаты.

Рассмотрим механизм оценки эффективности инновационной стратегии на примере действующего предприятия индустрии туризма Крыма ООО «Аквамир».

Наиболее эффективной для анализа фактических финансовых результатов является методика анализа

баланса предприятия по трехкомпонентному показателю финансовой устойчивости.

Предполагается оценить три показателя финансовой устойчивости предприятия, с целью определения степени риска финансовых средств:

- излишек (+) или недостаток (-) собственных средств (E^c);
- излишек или недостаток собственных, среднесрочных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (E^T);
- излишек или недостаток общей величины основных источников для формирования запасов и затрат (E^H).

Эти показатели соответствуют показателям обеспеченности запасов и затрат источникам их формирования.

Балансовая модель устойчивости финансового состояния предприятия имеет следующий вид:

$$F + Z + R^a = U^c + K^T + K^i + R^P \quad (1)$$

где F - основные средства и вложения;

Z - запасы и затраты;

R^a - денежные средства, краткосрочные финансовые вложения, кредиторская задолженность и прочие активы;

U^c - источники собственных средств;

K^T - средне-, - долгосрочные кредиты и заемные средства;

K^i - краткосрочные (до 1 года) ссуды, непогашенные в срок;

R^P - кредиторская задолженность и заемные средства.

Для анализа средств, подвергаемых риску, общее финансовое состояние предприятия разделим на шесть финансовых областей:

- область абсолютной устойчивости – когда минимальная величина запасов и затрат, соответствует безрисковой области;
- область нормальной устойчивости – соответствует области минимального риска, имеется нормативная величина запасов и затрат;
- область относительной устойчивости – соответствует области определенного риска, имеется избыточная величина запасов и затрат;
- область неустойчивого состояния – соответствует области повышенного риска, имеется избыточная величина запасов и затрат;
- область критического состояния – соответствует области критического риска, когда присутствует затоваренность продукции и низкий спрос на нее;
- область кризисного состояния – соответствует области недопустимого риска, имеются чрезмерные запасы, затоваренность, фирма на грани банкротства.

Вычисление трех показателей финансовой устойчивости позволяет определить для каждой финансовой области степень их рискованности.

Наличие собственных средств равно разнице между источником собственных средств и величиной основных средств и вложений:

$$E^c = U^c - F \quad (2)$$

Тогда излишек или недостаток собственных средств:

$$\pm E^c = E^c - Z \quad (3)$$

Излишек или недостаток собственных и средне-, - долгосрочных источников формирования запасов и затрат равен:

$$\pm E^T = (E^c + K^T) - Z \quad (4)$$

Излишек или недостаток общей величины основных источников формирования запасов и затрат определяется:

$$\pm E^H = (E^c + K^T + K^i) - Z \quad (5)$$

При идентификации области финансовой ситуации используется трехкомпонентный показатель:

$$\bar{S} = (S(\pm E); S(\pm E); S(\pm E)), \quad (6)$$

где $S(x) = 1$, если $x \geq 0$

$S(x) = 0$, если $x < 0$

Выделим шесть расчетов трехкомпонентного показателя финансовой устойчивости, которые характеризуют области устойчивости иследуемого предприятия:

- Область абсолютной устойчивости $S = (1,1,1)$
- Область нормальной устойчивости $S = (1,1,1)$
- Область относительной устойчивости $S = (0,1,1)$
- Область неустойчивого состояния $S = (0,1,1)$
- Область критического состояния $S = (0,0,1)$

- Область кризисного состояния $S = (0,0,0)$

Проанализируем итоговые данные расчетов финансовой устойчивости ООО «Аквмир» за период с 2002 по 2005 годы (табл. 1).

Таблица 1. Характеристика трехкомпонентных показателей финансовой устойчивости ООО «Аквмир» за период с 2002 по 2005 годы

Годы	Показатель финансовой устойчивости
2002	(1,0,0)
2003	(1,0,0)
2004	(1,1,0)
2005	(1,1,1)

В 2002 году, который характеризует начало функционирования и соответственно наличие большого количества затрат на обеспечение нормальной производственной деятельности предприятие находилось в области критического состояния, что также подтверждается полученным убытком от реализации туристических услуг. В 2003 году в результате выбора эффективной инновационной стратегии наблюдается некоторый рост и улучшение финансовых показателей предприятия, которое из критического состояния переходит в более устойчивое положение. В 2004 и соответственно 2005 годах, которые характеризуются ростом объемов производства и постепенным уменьшением затрат, предприятие переходит из относительной устойчивости к нормальному устойчивому состоянию. Анализ фактических показателей деятельности предприятия за прошедший период подтверждает правильность выбранной инновационной стратегии и позволяет ориентировать ее цели на будущее, исходя из перспективного плана деятельности.

Второй подход, основанный на финансовой оценке стратегического плана развития предприятия, обеспечивает комплексную оценку эффективности инновационной стратегии предприятия на перспективу. Он предусматривает решения двух основных вопросов: определение критериев и показателей эффективности и оценку их влияния на устойчивое развитие предприятия. Главным критерием оценки стратегии является достижение цели предприятием. При этом особое значение придается финансовой оценке стратегии и реализующего ее стратегического плана. Финансовая оценка стратегического плана основывается на сравнении ожидаемых будущих доходов от его реализации с предполагаемыми затратами. В центре внимания находятся маргинальные потоки денежных средств, прогнозируемые в связи с анализируемым планом. При этом принято ограничиваться анализом только тех потоков денежных средств, которые непосредственно связаны с конкретным планом и в которых должен быть учтен как приток, так и отток денежных средств. Для упрощения расчетов предполагается, что все поступления денежных средств и выплаты происходят одновременно в конце отчетного периода, например года.

Большинство методов финансовой оценки стратегического плана основано на понятии приведенной стоимости. Будущие поступления денежных средств должны быть дисконтированы, т.е. приведены к их настоящему эквиваленту по соответствующей процентной ставке. Сама идея дисконтирования для оценки эффективности инновационной стратегии состоит в том, что для предприятия намного предпочтительней получить деньги сегодня, а не завтра, поскольку, будучи инвестированы в инновации, они уже завтра принесут определенный дополнительный доход, который в конечном итоге отразится на его жизнестойкости в рыночной ситуации.

Коэффициент дисконтирования рассчитывается по формуле сложных процентов:

$$at = (1 + i)^{tp} \quad (7)$$

где, i – процентная ставка, выраженная десятичной дробью (норматив дисконтирования);

tp – год проведения затрат и результатов (расчетный год);

t – год, затраты и результаты которого приводятся к расчетному.

При условии проведения к году начала реализации инноваций $tp = 0$, и, следовательно:

$$a_i = \frac{1}{(1 + i)^t} \quad (8)$$

При положительной величине нормы процента на капитал, коэффициент дисконтирования всегда меньше единицы (в противном случае деньги стоили бы меньше, чем завтра). Чем ниже ставка процента и меньше период времени t , тем выше величина будущих доходов. Таким образом, с помощью дисконтирования определяется чистая текущая стоимость инновационного проекта развития.

Рассмотрим механизм оценки эффективности инновационной стратегии на примере стратегического плана развития до 2010 года предприятия индустрии туризма Автономной Республики Крым ООО «Аквмир».

Сумма инвестиций в инновационный проект развития предприятия равна 745 тыс. грн. Ежегодно приток наличности в течение пяти лет ожидается:

- в первый год – 176,2 тыс. грн;

- во второй и третий годы по 193,8 и 217,1 тыс. грн;

- четвертый и пятый годы по 240,9 и 268,3 тыс. грн.

Процентная ставка с учетом индекса инфляции 20 %.

Коэффициент дисконтирования составляет:

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ В ИНДУСТРИИ ТУРИЗМА

$$1\text{-й год} = 1/(1 + 0,2)^1 = 0,833 \quad (9)$$

$$2\text{-й год} = 1/(1 + 0,2)^2 = 0,416 \quad (10)$$

$$3\text{-й год} = 1/(1 + 0,2)^3 = 0,274 \quad (11)$$

$$4\text{-й год} = 1/(1 + 0,2)^4 = 0,137 \quad (12)$$

$$5\text{-й год} = 1/(1 + 0,2)^5 = 0,063 \quad (13)$$

Значит, чистая текущая стоимость за годы реализации данного проекта развития предприятия составит 748,5 тыс. грн. и позволяет полностью окупить первоначальные вложения в проект развития предприятия.

Расчет эффективности инновационного проекта развития предприятия, заключается в количественной оценке получаемого финансового результата путем сравнения полученного дохода с издержками, относимыми на рассматриваемый проект. Этот расчет эффективности проекта осуществляется по финансовой модели ожидаемых событий, основанной на учете денежных потоков проекта.

В большинстве случаев денежные потоки в начале осуществления инновационного проекта отрицательны, что обуславливается начальными капитальными затратами, а при реализации проекта переходят в положительное значение за счет начала получения выгод. Характер всех проектов обуславливает несовпадение сроков преимущественных значений отрицательных денежных потоков в начальный период жизненного цикла проекта и наибольших положительных значений, наступающих после реализации проектного решения на стадии его эксплуатации. Это временное несовпадение обуславливает необходимость учета временной стоимости денег как: а) средства платежей; б) масштаба оценки денежных потоков.

Система показателей для оценки эффективности инновационного проекта развития ООО «Аквaмир» может быть представлена в следующем виде (табл. 2).

Таблица 2. Техничo-экономические данные для оценки эффективности инновационного проекта развития ООО «Аквaмир» (тыс. грн.).

Показатели	Значение
Сумма инвестиций, в т.ч. собственные и заемные средства	745,0 430,0 445,0
Ежегодные операционные поступления денежных средств (в т.ч. в первые два года)	293,4 370,0
Приведенные операционные поступления денежных средств	10146,8
Прямые производственные издержки	2875,8
Общие (постоянные) издержки	1262,3
Начисленные налоги	2131,3
Амортизационные отчисления	65,0
Натуральный объем реализации в год	132,1
Гарантированный доход	738,5
Уровень риска проекта	3,0
Инфляция на валютном рынке	4,0
Всего инвестиционных затрат	985,0

Расчет эффективности инновационного проекта, основанный на обеспечении устойчивого развития предприятия, произведен с учетом особенностей его реализации. Эффективность инвестиционного проекта была проанализирована путём расчёта показателя чистой текущей стоимости (NPV) проекта, коэффициента эффективности (CBR), индекса прибыльности проекта (Pi), внутренней нормы рентабельности (IRR) и срока окупаемости инвестиций (PB), отмеченных в табл. 3. Смысл расчета срока окупаемости инновационного проекта заключается в определении необходимого для возмещения инвестиций в период времени, за который ожидается возврат вложенных средств за счет доходов, полученных от его реализации.

Таблица 3. Показатели эффективности инновационного проекта развития ООО «Аквaмир»

Показатель	Обозначение	Формула расчета	Значение	База сравнения
1. Период окупаемости, лет	PBP	Сумма инвестиций Ежегодные операционные поступления	4,7	
2. Чистая приведенная величина дохода	NPV	Приведенные операционные поступления - приведенные выплаты	1537,2	>0
3. Коэффициент эффек-	CBR	Приведенные операционные посту-	1,04	>1

тивности		пления и приведенные выплаты		
4. Индекс прибыльности	PI	Приведенный операционный поток и приведенные инвестиции	1,22	>1
5. Внутренняя норма рентабельности	IRR	Сумма поступлений первоначальных инвестиций в проект	24,2%	>d

Существует следующий метод расчета этого показателя.

Сумма первоначальных инвестиций делится на величину среднегодовых денежных поступлений. Этот метод применяется, когда денежные поступления примерно равны по годам:

$$PB = \frac{\sum IO}{PV} \quad (14)$$

$$PB = PV$$

IO – первоначальные инвестиции;

PV – критерий сравнения текущей стоимости будущих денежных поступлений с инвестиционными расходами.

Из суммы первоначальных инвестиций нарастающим итогом вычитают денежные поступления до тех пор, пока их разница не станет равной нулю. Соответственно, данный период и является сроком окупаемости инвестиций в инновационном проекте.

В нашем случае период окупаемости проекта 4,7 года, что говорит о его достаточной эффективности реализации.

Величина чистой текущей стоимости проекта (NPV) определяется по формуле:

$$NPV = \frac{1}{\sum i(1+E)^t} + \frac{1}{\sum CF(1+E)^t} \quad (15)$$

где, I – затраты на инвестиции;

CF – чистый денежный доход за период эксплуатации объекта;

E – норма дисконта;

t – продолжительность расчетного периода.

Учитывая, что величина чистой текущей стоимости (NPV) инновационного проекта ООО «Акватор» положительна, то это указывает на его эффективность и целесообразность для реализации в конкретных условиях. В качестве показателей рентабельности инновационного проекта используется индекс прибыльности P_i , который представляет собой отношение приведенных доходов к приведенным на эту же дату инновационным расходам. В общем виде расчет производится по следующим показателям:

$$P_i = \frac{\sum_{t=0}^{TP} iDa_t}{\sum_{t=0}^{TP} iK_t a_t} \quad (16)$$

где, D – доход в периоде,

K_t – размер инвестиций в инновации в периоде t .

При расчете этого показателя сравниваются две части потока платежей: доходная и инвестиционная. В нашем случае индекс прибыльности P больше единицы 1,22, таким образом, можно сделать вывод, что данный стратегический план считается эффективным.

Внутренняя норма доходности (IRR) характеризует ту максимальную ставку дисконта, при которой, с учетом временной стоимости денег, он будет безубыточным. Иными словами, принимая во внимание, что ставка дисконта представляет собой премию за риск и отражает уровень рискованности проекта, внутренняя норма (ставка) доходности отражает уровень финансовой рискованности плана. Отбираться для реализации должны те инновационные проекты, внутренняя норма доходности которых оценивается величиной не ниже 15-20%. В инновационном проекте ООО «Акватор» значение этого показателя составляет 24,2%. Исходя из приведенных определений в общем виде можно представить формулу расчета этого показателя.

$$\sum_1^{t=0} CF \frac{1}{(1+IRR)} - \sum_0^t I \frac{1}{1+IRR} \quad (17)$$

Таким образом, можно сделать вывод, что данный проект является эффективным, так как норма доходности превышает допустимую величину рентабельности.

Коэффициент эффективности инновационного проекта (CBR) определяется отношением приведенных операционных поступлений к приведенным выплатам. Коэффициент эффективности должен быть

выше 1 (в противном случае инновационный проект по этому показателю может быть не представлен к внедрению). Чем выше сумма приведенных поступлений по инновационному проекту и приведенным выплатам, тем эффективней проект будет реализоваться в практической деятельности.

Расчеты по этому показателю можно представить в следующем виде:

$$CBR = \frac{\sum_{i=0}^n i \frac{n_i}{(1+d)}}{\sum_{i=0}^n i \frac{B_i}{(1+d)}} \quad (18)$$

где n_i - поступления i – го периода;

B_i – выплаты i – го периода;

d - уровень риска для данного типа проектов.

Значение коэффициента эффективности (IBR) исследуемого инновационного проекта составляет 1,04. Это указывает на то, что реализуемый проект эффективен и обеспечивает устойчивое инновационное развитие предприятия ООО «Аквамир».

Параметры инновационного проекта и экономические нормативы соответствуют общепринятым стандартам. Однако инновационные проекты предполагают ориентацию на будущее развитие событий, поэтому с уверенностью спрогнозировать результаты устойчивого развития предприятия проблематично.

На оценку эффективности инновационной стратегии предприятия оказывают влияние многие переменные в политической, социальной, коммерческой и деловой среде, изменения в технике и технологии, производительности и ценах, окружающей среды, действующее налогообложение, правовые и другие вопросы. Поэтому для формирования инновационной стратегии устойчивого развития предприятия в индустрии туризма крайне важно провести процедуру моделирования, с помощью которой определяют, смогут ли изменения в переменных моделях повлиять на стабильное развитие субъекта хозяйствования.

Выводы. Методика комплексной оценки эффективности инновационной стратегии предприятия основывается на учете внутренних и внешних затрат и базируется на системе показателей общеэкономической эффективности инноваций, основные принципы анализа которых – расчет балансовой модели устойчивости финансового состояния предприятия и принцип дисконтирования. Они позволяют осуществить реализацию механизмов, влияющих на оценку доходности и эффективности инновационного проекта и выявлять закономерности уровней изучаемого явления. Взаимосвязь системы показателей доходности и эффективности инновационного проекта и применение экономико-математических методов для построения адекватных прогнозов развития предприятия на перспективу с учетом рисков и неопределенностей в его деятельности, позволяет производить комплексную оценку эффективности инновационной стратегии устойчивого развития предприятия в индустрии туризма

Источник и литература

1. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002. – 247с.
2. Методические указания по оценке эффективности инвестиционных проектов и их финансирования. – М.: Информэлектро, 1996. – 156 с.
3. Моисеева Н.К. Стратегическое управление туристической фирмой. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 201 с.

Землячев С. В.

МЕЖБАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ: КРИЗИСЫ И ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ БАНКАМИ

Межбанковское кредитование в Украине сопровождалось возникновением межбанковских кризисов, которые дестабилизировали банковскую систему страны в целом и были связаны с макроэкономической ситуацией в стране, состоянием и темпами развития банковской системы, уровнем развития рынка ссудных капиталов в целом. Учитывая высокую степень подверженности банка различным кризисным ситуациям, в целях повышения эффективности банковского менеджмента при организации привлечения средств научный интерес представляет знание возможных причин кризисов, закономерностей их развития. Изучение данной проблемы в современных условиях достаточно актуально.

Вопросы межбанковского кредитования в своих работах изучали такие украинские ученые, как М.Д.Алексеевко, О.В.Васюренко, А.Д.Заруба, Б.С.Ивасив, А.Н.Мороз, М.И.Савлук. Стоит выделить исследования С.Проценко и А.Пидручного, И.Гумена и Д.Гладких. Надлежащее место занимают труды таких зарубежных авторов: В.И.Колесникова, Л.П.Кроливецкой, О.И.Лаврушина, Г.С.Пановой, Е.Б.Ширинской, В.М.Усоскина, А.Г.Ивасенко, С.В.Гагарина, Ю.Б.Никольского, Г.А.Шамаева и др.

Данное исследование в области межбанковского кредитования ставит перед собой цель выявить сущность, причины и особенности протекания межбанковских кризисов и выработать основные мероприятия