

5. Виноградарство и виноделие Крыма: вчера и сегодня. В. Н. Ежов, А. Н. Бузни, И. Г. Матчина // Наука в Крыму: Труды Крымской академии наук. Вопросы развития Крыма, выпуск 8. [электронный ресурс] http://www.crimea.edu/crimea/ac/8/1_1.html
6. Традиции крымского виноделия, Марина Гуленок [электронный ресурс] <http://www.partenit.ru/vinodel.html>
7. Из истории виноградарства и виноделия в Крыму В. К. Карагуля. // Известия Крымского Республиканского краеведческого музея, N10, 1995г. [электронный ресурс] http://www.crimea.ru/item_info_big.htm?id=636
8. Полторанов В.В. Руководство по медицинскому отбору и направлению больных на курорты и в местные санатории. – М.: Профиздат, 1983. – 400 с.
9. Вино в Крыму // портал Гостям Севастополя [электронный ресурс] <http://gostyam.sebastopol.ua/sovets9.shtml>
10. Виноделие в Крыму [электронный ресурс] <http://krym.sarov.info/data.pls/crimea/data.txt/00000222.HTM>
11. По декрету Ильича: Курортное строительство в Крыму, 1920-1989: Сб. документов и материалов/ Парт. арх. Крым. обкома КПУ, Гос. арх. Крым. обл.; Сост. Л.И. Васильева, И.П. Кондранов и др. – Симферополь: Таврия, 1989. – 240с.

Добыкина Е.К., Яковенко М.Н., Латышева Е.В.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ГРАФОАНАЛИТИЧЕСКОГО МЕТОДА «КВАДРАТ ПОТЕНЦИАЛА»

В рыночных условиях экономики особую актуальность приобретает повышение эффективности инвестиционных проектов. Этому в значительной степени способствует объективная оценка уровня их эффективности и привлекательности. Существует ряд известных показателей оценки экономической и коммерческой эффективности. Но они не позволяют сделать эту оценку с позиций системного подхода.

В качестве инструмента для комплексной оценки эффективности проектов и сравнительного анализа степени удовлетворения интересов потенциальных инвесторов показана возможность использования графоаналитического метода «Квадрат потенциала». Этот метод базируется на использовании комплексной рейтинговой оценки предпринимательского потенциала предприятия в целом.

Как справедливо утверждает автор этого метода Репина И.Н., графоаналитический подход дает возможность системно устанавливать количественные и качественные связи между отдельными элементами потенциала, уровень его реализации и конкурентоспособности и на основе этого разрабатывать и реализовывать управленческие решения, направленные на повышение эффективности функционирования предприятия [1].

Названный метод получил многоаспектное развитие. Так менеджерами ОАО НКМЗ показана возможность использования такого подхода для оценки потенциалов отдельных центров прибыли внутри корпорации. Аналитиками предприятия в рамках данного метода разработаны группы критериальных показателей для оценки отдельных производств в системе управления затратами, оценки трудового потенциала и развития мотивационного механизма.

Этот метод в принципе может быть применен для решения многих задач внутри предприятия. Для практической реализации предлагаемой методики можно создать специальную мультидисциплинарную группу, специалисты которой будут обрабатывать конкретные задачи в рамках метода «Квадрат потенциала», например:

1. целевой аспект — предпринимательский потенциал предприятия в целом, отдельных производств, подразделений, потенциал системы управления затратами, инвестиционный потенциал, маркетинговый потенциал и пр.
2. разработка информационной базы данных и программных продуктов,
3. структурирование групп критериальных показателей — количественный и качественный аспект,
4. сбор релевантной информации в зависимости от выбранной цели проведения анализа,
5. аналитическая группа для оценки результатов и пр.

Проведение комплексной рейтинговой оценки предполагает, что анализ потенциала предприятия осуществляется с помощью системы показателей (критериев) по четырем разделам [1].

В основе расчета конечной рейтинговой оценки лежит сравнение предприятий по каждому критерию приведенных разделов с условным эталонным предприятием или с предприятием, которое показывает лучший результат. Таким образом, базой для получения рейтинговой оценки состояния и уровня использования предпринимательского потенциала предприятия является не субъективное представление экспертов, а самые высокие результаты, которые были достигнуты в реальной рыночной конкуренции всей совокупности сравниваемых объектов.

Этот подход отвечает практике рыночной конкуренции, где каждый самостоятельный товаропроизводитель ориентирован на то, чтобы по всем показателями деятельности превзойти своего конкурента.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки потенциала предприятия представлен следующей последовательностью.

1. Исходные данные представляются в виде матрицы (a_{ij}), то есть таблицы, где по строкам записаны номера показателей ($i= 1, 2, 3, \dots, n$), а по столбцам - номера анализируемых объектов ($j= 1, 2, 3, \dots, m$) для каждого раздела критериальных показателей k ($k=1,2,3,4$).

2. По каждому показателю определяется лучшее значение и осуществляется ранжирование предприятий с определением занятого ими места.

3. Для каждого предприятия определяется сумма мест (P_{kj}), полученных в ходе ранжирования по формуле:

$$P_{kj} = \sum_{i=1}^n a_{ij}$$

4. Полученная в ходе ранжирования сумма мест (P_{kj}) трансформируется в длину вектора, который образует квадрат потенциала предприятия.

Длину вектора, который создает квадрат потенциала предприятия (B_{kj} , где $k=1,2,3,4$), находим с помощью формулы:

$$B_{kj} = 100 - (P_{kj} - n) \frac{100}{n(m-1)}$$

где B_{kj} — величина вектора, характеризующего k -раздел,

P_{kj} — сумма мест j — предприятия по k -разделу, полученная в ходе ранжирования,

n — число показателей ранжирования в k -разделе,

m — число анализируемых предприятий.

5. После определения длины всех векторов строится квадрат потенциала предприятия, формулируются соответствующие выводы.

Покажем применение данной методики для оценки эффективности и проведения сравнительного анализа инвестиционных проектов на примере анализа предпринимательского потенциала трех вариантов проектов, имеющих аналогичный характер и масштабы производственной системы. Для этого рекомендуем систему критериальных показателей по следующим разделам:

- 1 «Показатели экономической эффективности проектов». В рамках этого раздела анализируются капиталотдача, прибыльность инвестиций, эффективность занятого персонала, оборачиваемость товарных запасов, рентабельность продаж и продукции [2].
- 2 «Показатели коммерческой эффективности проектов». В рамках этого раздела дается аналитическая оценка сальдо накопленных реальных денег, чистой текущей стоимости, внутренней нормы доходности, индексу доходности, периоду окупаемости, расчетной норме прибыли.
- 3 «Показатели финансовой эффективности проектов». Предусматривается анализ коэффициентов: маневренности собственных средств, обеспеченности собственными средствами, автономии, финансовой зависимости, покрытия, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, самофинансирования, а также рентабельности собственного капитала [3].
- 4 «Вклад проекта в повышение рыночной стоимости предприятия». Анализируется объем стартовых инвестиций, показатель стартового самофинансирования инициатора проекта, адаптированная текущая стоимость, показатель стоимостного разрыва, экономия или повышение налоговых платежей, изменение мультипликатора (Цена/прибыль на акцию), наличие кредитных линий [4,5].

Количество показателей внутри каждого раздела может меняться в зависимости от требований к точности полученных результатов и возможности получения достоверной исходной информации [6].

Согласно приведенному алгоритму сравнительной комплексной рейтинговой оценки итоговая таблица по разделу "Показатели экономической эффективности проектов", в которой уже выполнено ранжирование анализируемых проектов, имеет следующий вид (таблица 1).

Таблица 1. Итоговая таблица по разделу "Показатели экономической эффективности проектов"

№	Показатель	Номер проекта		
		I	II	III
1	Капиталотдача	1	2	3
2	Прибыльность инвестиций	1	3	2
3	Эффективность занятого персонала	2	3	1
4	Оборачиваемость товарных запасов	3	2	1
5	Рентабельность продукции	1	3	2
6	Рентабельность продаж	2	1	3
	Сумма мест	10	14	12

Длина вектора потенциала по первому разделу определится:

$$B_{11} = 100 - (10-6) * \frac{100}{6 * (3-1)} = 67 \%,$$

$$B_{12} = 100 - (14-6) * \frac{100}{6 * (3-1)} = 33 \%,$$

$$B_{13} = 100 - (12-6) * \frac{100}{6 * (3-1)} = 50 \%,$$

Подобным образом с помощью итоговых таблиц 2, 3, 4 приведем расчет длины оставшихся трех векторов, которые формируют квадрат потенциала вариантов проектов, и результаты расчетов зафиксируем в таблице 5 «Параметры квадратов потенциалов проектов».

Таблица 2. Итоговая таблица по разделу "Показатели коммерческой эффективности проектов"

№	Показатель	Номер проекта		
		I	II	III
1	Сальдо накопленных реальных денег	1	2	3
2	Чистая текущая стоимость	2	1	3
3	Внутренняя норма доходности	1	2	3
4	Индекс доходности	2	1	3
5	Период окупаемости	2	3	1
6	Расчетная норма прибыли	3	2	1
	Сумма мест	11	11	14

Таблица 3. Итоговая таблица по разделу "Показатели финансовой эффективности проектов "

№	Показатель	Номер проекта		
		I	II	III
1	Коэффициент маневренности собственных средств	2	3	1
2	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	2	3	1
3	Коэффициент автономии	1	2	3
4	Коэффициент финансовой зависимости	3	2	1
5	Коэффициент покрытия	1	2	3
6	Коэффициент соотношения дебиторской и кредиторской задолженности	2	3	1
7	Коэффициент самофинансирования	2	3	1
8	Рентабельность собственного капитала	1	2	3
	Сумма мест	14	16	14

Таблица 4. Итоговая таблица по разделу "Роль проекта в повышении рыночной стоимости предприятия"

№	Показатель	Номер проекта		
		I	II	III
1	Объем стартовых инвестиций	1	2	3
2	Наличие кредитных линий (объем заемных средств)	1	3	2
3	<i>Изменение мультипликатора (Цена / прибыль на акцию) после реализации проекта</i>	2	1	3
4	Изменение (экономия или повышение налоговых платежей)	3	2	1
5	Показатель стоимостного разрыва	3	1	2
6	Показатель самофинансирования стартовых инвестиций	1	2	3
7	Адаптированная текущая стоимость проекта	2	1	3
	Сума мест	13	12	17

Таблица 5. Параметры квадратов потенциалов проектов

Проект	Вектор 1	Вектор 2	Вектор 3	Вектор 4
I	67	58	63	57
II	33	58	50	64
III	50	33	63	29

Если квадрат имеет искаженную форму, либо один из векторов развит намного больше по сравнению с другими, или все векторы развиты по-разному (дисгармония векторов), то потенциал проекта требует немедленной реструктуризации, которая позволит сбалансировать все элементы потенциала и, возможно, трансформирует его на более высокий уровень.

Потенциалы могут быть классифицированы как высокие, средние и небольшие. Условная шкала дифференциации уровня потенциала в зависимости от длины векторов, которые образуют квадрат потенциала, выглядит следующим образом: 70 – 100 % – высокий потенциал, 30 – 70 % – средний потенциал, до 30 % – малый потенциал.

Если в результате получается фигура, близкая к квадрату, то рассматриваемый проект имеет сбалансированный потенциал, что служит основой повышения привлекательности и успеха реализации данного проекта. Внешний контур определяет возможности трансформации потенциала до оптимальных параметров, или определяет резерв нереализованных возможностей.

По данным таблицы 5 строим квадраты потенциалов для анализируемых проектов

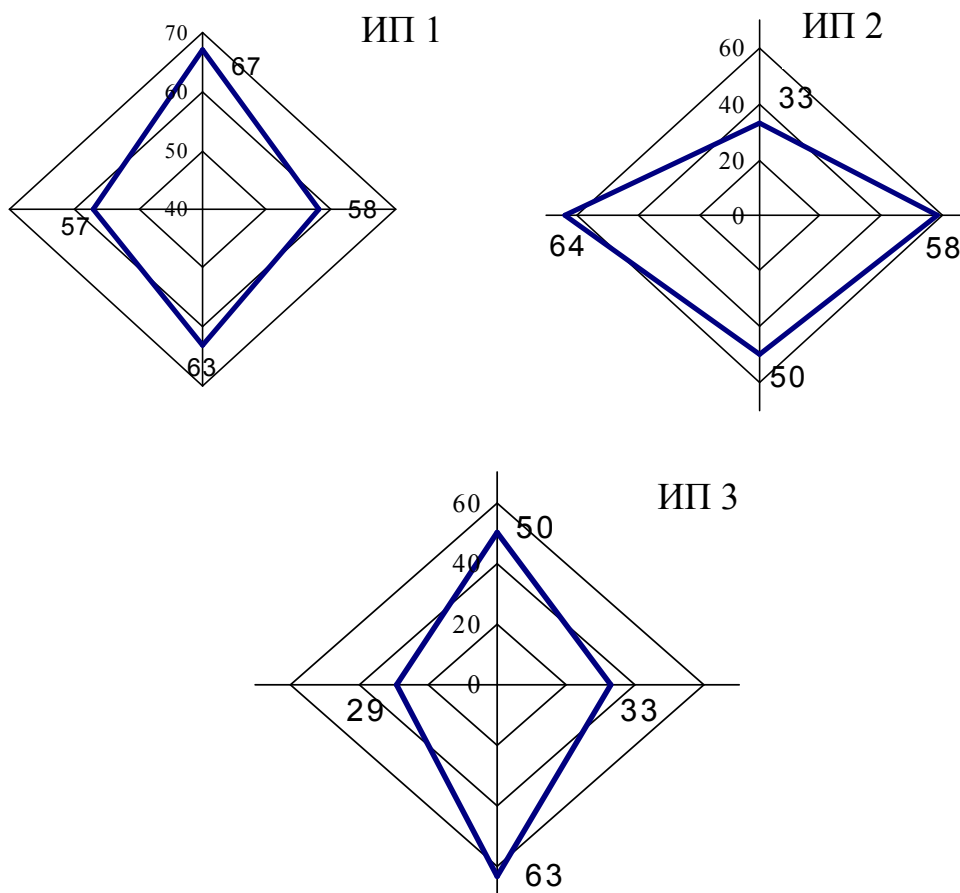


Рис.1. Квадраты потенциалов инвестиционных проектов.

Сравнительный анализ альтернатив показывает, что первый проект будет представлять наибольший интерес для инвесторов, поскольку по всему спектру анализируемых критериев он показывает наилучшие результаты. Особый интерес к нему будут проявлять инвесторы, которые делают акцент на показателях экономической эффективности и стабильности финансовой базы проекта.

Второй и третий проекты находятся на среднем уровне. Несмотря на сравнительно низкий уровень показателей экономической эффективности второго проекта, относительно других вариантов, он может представлять определенный интерес, если инициатор проекта фокусирует внимание на возможности роста рыночной стоимости предприятия, в повышение которой внесет свой вклад реализация данного проекта. Это обусловлено сравнительно высокими показателями стоимостного разрыва, возможного увеличения мультипликатора (Цена/Прибыль) и адаптированной текущей стоимости.

Третий инвестиционный проект не обеспечит существенный прирост рыночной стоимости предприятия после его реализации, однако показатели экономической эффективности и финансового положения выглядят довольно привлекательно. Кроме того, если изыскать возможность и улучшить показатели коммерческой эффективности, то вполне вероятно, что будет устранен некоторый дисбаланс потенциала проекта, что в свою очередь переведет его на более высокий уровень. Результатом станет и увеличение вклада проекта в повышение рыночной стоимости всего предприятия в целом, то есть, показатели четвертого раздела также будут улучшены.

Изложенный подход позволяет дать комплексную оценку эффективности, структуре, сбалансированности, уровню реализации потенциала проекта, выявить имеющиеся резервы для наращивания инвестиционного потенциала и разработать обоснованные управленческие решения, направленные на дальнейшее развитие проекта.

В перспективе рассмотренный метод предполагается использовать для оценки эффективности проектов с учетом рисков, возникающих на каждой стадии реализации проекта.

Источники и литература

1. Федонін О.С., Репіна І.М., Олексик О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: пер. с англ. перераб. и дополн. изд. – М.: АОЗТ „Интерэксперт”, „ИНФРА-М”, 1995. – 528 с.
3. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.

4. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Уч. Пособие для вузов. – ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
5. Оценка бизнеса. Учебник под ред А.Г.Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 512 с.
6. Добыкина Е.К. Рыжиков В.С. Экономический потенциал: структура и методы оценки уровня его реализации. Вісник ДДМА. Збірник наукових праць. – №1. – 2005. – С. 252–259.

Морозов Ю.В.

УКЛОНЕНИЕ ОТ УПЛАТЫ НАЛОГОВ, МЕРЫ И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕПЛАТЕЛЬЩИКАМИ НАЛОГОВ

Проблема и связь с научными и практическими заданиями

Налоговая система государства выступает в качестве механизма осуществления функции перераспределения доходов. Размеры налогов, которые взимаются с различных видов предпринимательской деятельности, не должны подрывать экономические стимулы тех, кому принадлежат факторы производства [1].

В настоящее время формирование налоговой системы Украины происходит в условиях экономических преобразований, перехода к экономике рыночного типа.

Современное состояние деятельности противодействия совершению уклонений от уплаты налогов характеризуется несовершенством и нестабильностью налогового законодательства, недостаточным уровнем профессионализма сотрудников контролирующих органов, а также наличием злоупотреблений с их стороны. Эти обстоятельства способствуют широкому распространению нарушений в сфере налогообложения [5].

Работа проводится в соответствии с программой Государственной Налоговой Администрации Украины по борьбе с неплательщиками налогов и снижению уровня налоговых преступлений.

Анализ основных исследований и публикаций

По мнению Сутырина и Погорлецкого наиболее целесообразно не становиться на преступный путь, уклоняясь от налоговой ответственности, а использовать легальные методы ухода от излишнего налогового бремени, применять налоговое планирование [6, с.418].

Кучерявенко основным фискальным преступлением считает уклонение от уплаты налогов, совершаемое с нарушением налогового законодательства. Налоговое право дает определение налоговых правонарушений как «противоправных, виновных действий или бездействий, ведущих к неисполнению или исполнению ненадлежащим образом обязанностей, нарушению прав и законных интересов участников налоговых отношений, за которые устанавливается юридическая ответственность» [3, с.11].

Трифонов полагает, что применительно к экономике стран, находящихся в фазе спада или кризиса, уклонение от налогообложения может стать одним из способов выживания для предпринимателей. Но и для сравнительно благополучных национальных экономик фискальные преступления распространены весьма широко. Бюджеты стран с развитой экономикой не досчитываются в этой связи до 1/3 положенных налоговых сборов [7, с.170].

Нерешенные проблемы

На сегодняшний день население Украины слабо осведомлено о мерах, которые могут быть применены к лицам, уклоняющимся от уплаты налогов и нарушающим налоговое законодательство. Необходимо определить причины и последствия (ущерб) уклонения от уплаты налогов. Также одной из нерешенных проблем является то, что легальные методы ухода от чрезмерного налогового бремени практически не используются.

Цель статьи заключается в рассмотрении сущности уклонения от уплаты налогов, мер и методов борьбы с неплательщиками налогов в Украине, сравнении их с мерами и методами, используемыми в США и Франции.

Задачи статьи: определить, в чем заключается уклонение от уплаты налогов, рассмотреть причины, сравнить финансовый ущерб от налоговых и прочих уголовных преступлений, описать меры и методы борьбы с неплательщиками налогов в Украине и мире в целом.

Основной материал

Уклонение от уплаты налогов в основном связано с сокрытием доходов, непредставлением финансовой и налоговой отчетности, незаконным использованием налоговых льгот, несвоевременной уплатой налогов. Главным критерием отличия уклонения от уплаты налогов от различных способов налогового планирования является нарушение действующего налогового законодательства, независимо от того, делается это умышленно или нет. С этой точки зрения налоговое планирование предполагает предоставление информации об объекте налогообложения таким образом, чтобы предусмотренные законом налоговые льготы использовались в полном объеме.

Наглядное представление о неплатежах налогов, об уклонении от налогообложения дают данные доклада «Преступность в Украине», подготовленного в 2003 г. Центром социологических исследований в области права и деятельности криминологических институтов [2]. Данные табл.1. показывают, что по своим масштабам фискальные преступления превышают все остальные криминальные операции вместе взятые, а среди наиболее неуплачиваемых налогов лидирует налог на прибыль. Официальное уклонение от уплаты налогов составило в Украине в 2003 г. 2,4% ВВП.