

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОПЕРАТОРА ЗВ'ЯЗКУ

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ИНОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОПЕРАТОРА СВЯЗИ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF PLANNING FINANCIAL RESOURCES INNOVATIVE POTENTIAL OF OPERATOR COMMUNICATION

Анотація. В статті наведено результати досліджень теоретичних засад фінансового планування та представлено апробацію науково-методичного підходу до планування фінансових ресурсів інноваційного потенціалу оператора зв'язку із використанням даних фінансової звітності ВАТ «Укртелеком».

Аннотация. В статье приведены результаты исследований теоретических основ финансового планирования и представлена апробация научно-методического подхода к планированию финансовых ресурсов инновационного потенциала оператора связи с использованием данных финансовой отчетности ОАО «Укртелеком».

Summary. The results of research of the theoretical foundations of financial planning and testing before the scientific and methodical approach to planning, financial resources innovative potential of the operator communication from the use of financial reporting by joint stock company «Ukrtelecom».

Масштаби реалізації інноваційного потенціалу підприємства (ПП) як основи забезпечення його конкурентних переваг значною мірою залежать від фінансової складової його формування. При цьому практичні потреби підприємств щодо отримання методичного забезпечення прийняття управлінських рішень при обґрунтуванні питань фінансування інноваційної діяльності (ІД) вимагають проведення подальших досліджень у цьому напрямку.

В умовах виходу економіки з кризи обсяги вільних фінансових ресурсів на ринку суттєво обмежені. Це обумовлено, з одного боку, недостатністю пропозиції вільних фінансових ресурсів на ринку, з іншого, викликано погіршенням фінансових результатів діяльності та зменшенням обсягів власних фінансових коштів підприємств. В результаті скорочуються обсяги фінансування інновацій [1], проводиться згортання або взагалі відмова від здійснення інноваційних проєктів.

За таких обставин важливого значення набувають питання визначення можливих обсягів фінансування ІД підприємства як складової формування його інноваційного потенціалу (ІП). Важливим є вирішення поставленого завдання для підприємств галузі зв'язку, які в боротьбі за споживача, постійно прагнуть розширити номенклатуру послуг та підвищити їх якість. Уведення нових послуг ґрунтується як на технологічних, так і на маркетингових новаціях, які потребують постійного фінансування. Обсяги фінансування ІД операторів зв'язку значні через фондомісткий та наукоємний характер виробничого процесу, й як правило, вимагають додаткового зовнішнього фінансування. Все вище зазначене ще раз підтверджує необхідність розробки питань пов'язаних з плануванням фінансової складової інноваційного потенціалу оператора зв'язку.

Науковий аналіз літератури дозволив автору дійти висновку, що на сьогоднішній день питання планування фінансової складової ІП представлено не достатньо та потребують більш глибокого розкриття. Дослідження, присвячені інноваційній діяльності, розглядають питання її фінансування в ракурсі задач, функцій, джерел та форм організації фінансування [2...6], лише в роботі [7] поставлено питання про важливість фінансового планування та надано загальні рекомендації щодо його реалізації. Тому на сьогоднішній

день питання науково-методичного обґрунтування планування фінансової складової ІІІ вимагають подальших досліджень.

Фінансові ресурси є специфічною складовою ІІІ, на яку не впливає галузева приналежність підприємства на етапі акумулювання коштів. Ця специфіка проявляється лише на етапі вкладання коштів у конкретні інноваційно-інвестиційні проекти та здійснює вплив на терміни, ефективність та інші характеристики їх реалізації. Отже підґрунтям планування фінансової складової ІІІ оператора зв'язку є загальнотеоретичні засади фінансового планування діяльності підприємства.

Роботи Брейлі Р., Ван Хорна Дж., Гаврилової А.Н., Дранко О.И., Ковальова В.В., Лобанової Е.Н., Милякова Н.В., Павлової Л.Н. [8...15] розкривають теоретичні засади та надають достатньо вичерпане уявлення про застосування процесу фінансового планування на підприємстві, отож, можуть бути використані як теоретична основа планування фінансової складової ІІІ оператора зв'язку, питання науково-методичного обґрунтування якої потребують певного розвитку.

Виходячи з вище зазначеного, метою статті є дослідження науково-методичних аспектів застосування теоретичних засад фінансового планування при обґрунтуванні підходу до планування фінансової складової інноваційного потенціалу оператора зв'язку.

Фінансове планування як методологічна основа процесу планування фінансової складової ІІІ представляє собою вид діяльності, орієнтованої на досягнення збалансованості між обсягами фінансових ресурсів та їх розподілом за напрямками використання в межах підприємства [14, с.33; 15, с. 207].

Виходячи із сутності фінансового планування, метою планування фінансової складової ІІІ є визначення майбутніх можливостей підприємства щодо фінансування його ІД за для формування ефективного ІІІ максимально можливого рівня.

Досягнення поставленої мети передбачає, по-перше, планування обсягів фінансових ресурсів підприємства щодо інвестування його ІД; по-друге, за необхідністю планування можливих обсягів її зовнішнього фінансування.

Обсяги фінансових ресурсів підприємства щодо інвестування ІД залежать від комплексу об'єктивно взаємопов'язаних показників, які характеризують фінансово-економічний стан, активність і масштабність підприємства в інвестуванні ІД. Інформація за перерахованими вище показниками (за винятком обсягів фінансування ІД) міститься у фінансовій звітності підприємства. Тому планування фінансової складової ІІІ доцільно базувати на плануванні його фінансової звітності, а саме: звіту про фінансові результати і балансу, як основи визначення фінансового стану підприємства.

Дослідження теоретичних засад фінансового планування дозволило автору сформулювати науково-методичний підхід до планування фінансової складової ІІІ оператора зв'язку, який побудовано на основі вирішення двох основних задач:

- вибір методу планування фінансової звітності та моделі його застосування;
- обґрунтування базового показника планування – коефіцієнта, що відображає зв'язок між результуючим показником підприємства та обсягами фінансування ІД, визначення його планового розміру.

Вибір методу планування фінансової звітності та моделі його застосування. У науково-методичній літературі, досить широко представлені методи і моделі планування фінансової звітності підприємства. У залежності від вихідних даних, що використовуються, та виду моделі у результаті планування можна отримати відповідь, наприклад, про:

1. Достатність фінансових ресурсів і необхідний обсяг кредитування підприємства в плановому періоді для забезпечення можливого розвитку підприємства [13].

2. Значення визначених показників ефективності діяльності підприємства в плановому періоді щодо стійкого стану фірми в минулому [9].

3. Ефективність економічних, соціальних, технічних проектів підприємства, з урахуванням кінцевих фінансових результатів [8, 12].

4. Можливість досяжності зростання виходячи зі зміни обсягу продажу, віддачі від ресурсів, структури джерел коштів, дивідендної політики [10].

Виходячи зі сформульованої нами мети щодо планування фінансової складової ПП, найбільш відповідним до розв'язуваної задачі є перший напрям моделювання, який передбачає планування фінансової звітності підприємства на основі методу пропорційних залежностей.

Метод планування на основі пропорційних залежностей на думку Лобанова О.М. [13] забезпечує просту і логічну оцінку багатьох важливих фінансових показників. Основу цього методу, згідно з роботою Ковальова В.В. [12], складає теза про те, що можна ідентифікувати якийсь показник, що є найбільш важливим з позиції характеристики діяльності компанії, який завдяки такій властивості міг би бути використаний як базовий для визначення прогнозних значень інших «похідних показників». У цьому сенсі «похідні показники» «прив'язуються» до базового показника за допомогою найпростіших пропорційних залежностей. Як базовий показник найчастіше використовується або виручка від реалізації, або собівартість реалізованої (виробленої) продукції. Обґрунтованість цього вибору досить легко пояснюється з позиції логіки і, крім того, знаходить підтвердження при дослідженні динаміки і взаємозв'язків інших показників, що описують окремі сторони діяльності підприємства. Перевага даного підходу полягає в тому, що завдання підготовки прогнозних фінансових звітів стає більш керованою.

Автором досліджено застосування методу планування фінансової звітності оператора зв'язку в залежності від обсягу продаж із використанням моделі фінансового розвитку підприємства мінімального рівня складності [11, с.178]. Дану модель обрано автором, оскільки вона за методичними принципами планування є найбільш задовільною для підприємств галузі зв'язку, а саме: обсяг продажу дорівнює обсягу реалізації, що є однією з особливостей діяльності оператора зв'язку в якого процес споживання послуг збігається з процесом їх надання. Крім того, при визначенні планового обсягу доходів робиться припущення, що для його збільшення не потрібно нарощувати необоротні активи, оскільки організація процесу виробництва в зв'язку передбачає створення певних виробничих резервів потужностей.

За логікою процесу планування фінансової складової ПП, наступною задачею після отримання планової фінансової звітності є *визначення показника, який відображає взаємний вплив результатів діяльності підприємства на рівень його можливостей щодо фінансування ІД та ступінь активності її інвестування.*

Цілком очевидно, що обсяги фінансування ІД безпосередньо залежать від таких результуючих показників діяльності підприємства, як розмір доходу та чистого прибутку. Доходи підприємства виступають джерелом покриття поточних витрат, у т.ч. і на амортизацію та НДДКР, а чистий прибуток є джерелом інвестицій підприємства у т.ч. на інноваційну діяльність. Крім того, масштаби фінансування ІД підприємства залежать від розміру його активів, «вартості» їх розширення та фінансової стійкості підприємства. Це обумовлено тим, що для фінансування ІД, як правило, залучаються і власні, і позикові кошти, а розмір активів відображає не тільки власні можливості підприємства, а і використання зовнішніх джерел на їх формування.

Для визначення базового показника планування, що відображає *взаємний вплив результатів діяльності підприємства на рівень його можливостей щодо фінансування ІД*, автором пропонується досліджувати коефіцієнти співвідношення між обсягом фінансування ІД підприємства та результуючими показниками – обсягом активів, доходами, витратами, чистим прибутком, обсягом власних фінансових ресурсів, формула для розрахунку яких має загальний вигляд:

$$K_{\text{ф.ін.і}} = \frac{O\Phi_{\text{ІД}}}{Z_i}, \quad (1)$$

де $O\Phi_{\text{ІД}}$ – обсяги фінансування інноваційної діяльності підприємства;

Z_i – результуючий показник діяльності підприємства: обсяг активів, чистий дохід, витрати, чистий прибуток, обсяг власних фінансових ресурсів.

Необхідно зазначити, що обсяги фінансування ІД підприємства можуть бути представлені комплексом показників (витрати на науку, витрати на інновації, інвестиції в новації тощо), тому необхідно обрати саме той, який більш точно відображає обсяги та інтенсивність фінансування ІД. Вибір такого показника та дослідження коефіцієнтів співвідношення дозволить установити базовий показник планування – той коефіцієнт, що має найбільш стійке співвідношення до результуючого показника та надасть можливість провести планування обсягів фінансової складової ІД виходячи з планових розмірів результуючого показника та базового коефіцієнта планування.

Із використанням даних фінансової звітності ВАТ «Укртелеком» [16] розглянемо застосування науково-методичного підходу до планування фінансової складової ІД оператора зв'язку.

На початку формуються планові показники фінансової звітності відповідно до моделі фінансового розвитку підприємства мінімального рівня складності. Модель складається з наступних кроків [11]: формування вихідних даних; розрахунку коефіцієнтів; планування обсягу продажу; визначення планових значень коефіцієнтів та показників; планування на основі агрегованої звітності; оцінка досяжності.

Формування вихідних даних. В моделі застосовуються укрупнені валові показники балансу оператора зв'язку та певна сукупність питомих коефіцієнтів.

Активи балансу поділено на: оборотні активи (ОА) та необоротні активи (НОА); пасиви балансу на: власний капітал (ВК), позики (ПК) та кредиторську заборгованість (КЗ). Отже агрегована модель балансу має вигляд:

$$\text{НОА} + \text{ОА} = \text{ВК} + \text{ПК} + \text{КЗ}. \quad (2)$$

Розрахунок коефіцієнтів. Модель передбачає розрахунок коефіцієнтів питомих витрат, термін обороту оборотних активів та кредиторської заборгованості. Термін обороту оборотних активів та кредиторської заборгованості розраховуються за загальноприйнятими формулами [15] та не потребують додаткового пояснення.

Визначення коефіцієнта питомих витрат потребує додаткового пояснення. В моделі передбачено розрахунок майбутніх витрат через коефіцієнт питомих витрат по відношенню до доходу. Такий порядок визначення прогнозованих витрат має місце в умовах коли підприємство в динаміці нарощує доходи, витрати і при цьому забезпечується приріст прибутку. Аналізований оператор зв'язку за останні два роки має перевитрати, і як наслідок, отримує збиток. Отже, однією з першочергових задач менеджменту на сьогодні є мінімізація витрат, але сучасність господарювання в умовах інфляції скорочує можливості оператора щодо зменшення витрат. З іншого боку, в результаті запровадження новітніх послуг можлива ситуація за якою оператор отримує так званий ефект економії витрат на збільшенні масштабу виробництва, внаслідок зростання попиту на ці послуги. Перелічені фактори по-різному впливають на розмір витрат. Тому автором для планування витрат, як значимого результуючого показника діяльності у майбутньому, використано інструмент сценарного планування та сплановано три сценарії, які передбачають:

- 1 сценарій – незмінний розмір витрат;
- 2 сценарій – розмір витрат відповідно до тенденції, що склалася;
- 3 сценарій – розмір витрат, що забезпечує беззбитковість діяльності.

Визначення планового розміру витрат у відповідності за сценаріями передбачає для першого сценарію не проводити розрахунок коефіцієнта питомих витрат; для другого – коефіцієнт питомих витрат (K_v) визначати співвідношенням витрат (В) до чистого доходу (ЧД) у поточному періоді:

$$K_v = \text{В} / \text{ЧД}.$$

Для реалізації третього сценарію коефіцієнт питомих витрат дорівнює одиниці, оскільки розмір витрат приймається у відповідності з розміром чистого доходу оператора зв'язку.

Планування обсягу продажу. Для даної моделі планова величина обсягу продажу є екзогенною змінною, тобто може бути визначена із застосуванням інших методів та моделей.

Автором запропоновано проводити планування обсягу продажу із застосуванням розрахунково-аналітичного методу, з урахуванням впливу змін результату від реалізації інноваційних послуг на його загальний обсяг.

В табл.1 наведено результати розрахунків показників планового обсягу продажу реалізації оператора зв'язку.

Таблиця 1 – Показники, що застосовуються для планування обсягу продажу оператора зв'язку

Показник	Розмір показника за роками			
	2007	2008	2009	План
Індекс зміни доходу від інноваційних послуг	1,43	1,715	1,675	1,81
Величина доходів від інноваційних послуг	424	727	1218	2204,58
Індекс зміни доходу від традиційних послуг за поточним	1,000	0,936	0,964	0,946
Величина доходів від традиційних послуг	7585	7099	6844	6474,42
Доходи	8 009	7 826	8 062	8679

Дані таблиці свідчать, що доходи від інноваційних послуг у плановому періоді можуть зрости на 81%. Ці доходи включають результат діяльності оператора зв'язку від надання новачійних послуг (Інтернет, IP-VPN, ISDN, FRAME RELAY та послуг мобільного зв'язку на базі 3G). Якщо проаналізувати тенденції ринку послуг зв'язку України, то зростання доходів комп'ютерного зв'язку становить у 2008 – 2009 рр. приблизно 50-30%, тобто у цьому напрямку діяльності доходи оператора зв'язку зростали значно більше ніж на ринку взагалі. Щодо зростання доходів від мобільного зв'язку на базі 3G, то на сьогоднішній день ВАТ «Укртелеком» є монополістом надання таких послуг, тому не можливо зіставити тенденції зміни доходу оператора з загально-ринковими по мобільному зв'язку, оскільки цей сегмент ринку ще у 2008 р. отримав певне насичення, і далі відбувається загальне незначне скорочення абонентської бази та її перерозподіл між операторами мобільного зв'язку. Отже ВАТ «Укртелеком» як єдиний представник послуг мобільного зв'язку на базі 3G має хороші можливості на подальший приріст абонентів та відповідне зростання доходів.

Доходи від традиційних послуг відповідно до результатів планування продовжать поступове зниження, подібні тенденції характерні і для всього ринку послуг фіксованого зв'язку. Таким чином, на нашу думку, отриманні результати щодо планової величину доходу оператора зв'язку можуть бути прийняті без коригування.

Визначення планових значень коефіцієнтів. За результатами досліджень планові значення коефіцієнтів питомих витрат, термін обороту оборотних активів та кредиторської заборгованості визначенні на основі їх значень, що склалися на період аналізу, з урахуванням динаміки за минулі періоди.

Планування на основі агрегованої звітності. Відповідно до моделі розраховуються планові значення прибутку та складові агрегованої моделі балансу.

Прибуток оператора зв'язку у плановому періоді формується за сценаріями у відповідності з плановим розміром доходу та трьох сценаріїв формування витрат. Це стосується і планового розміру власного капіталу ($ВК_{пл}$), який містить нерозподілений прибуток (збиток) та змінюється в залежності від його значення.

Планові показники оборотних активів ($OA_{пл}$), кредиторської заборгованості ($KЗ_{пл}$) визначаються виходячи із розміру відповідних планових коефіцієнтів та планового обсягу реалізації.

Плановий розмір необоротних активів ($HOA_{пл}$) приймається відповідно до розміру необоротних активів поточного періоду, оскільки однією із вихідних умов моделі є те, що плановий обсяг продажу не потребує додаткових виробничих потужностей.

Плановий розмір позикового капіталу ($Z_{пл}$) приймається у розмірах поточного періоду [15]. Ця умова цілком відповідає існуючій ситуації аналізованого оператора зв'язку, оскільки рівень позикових коштів у валюті балансу має вже критичні значення, а збиткова діяльність у попередніх періодах не забезпечує додаткових можливостей щодо нарощування позик.

Визначення усіх складових агрегованої моделі балансу надає можливість визначити планову потребу у додатковому фінансуванні ($ПДФ_{пл}$) та визначити результуючі показники фінансової звітності оператора зв'язку за трьома сценаріями (табл. 2).

$$ПДФ_{пл} = A_{пл} - П_{пл} = (HOA_{пл} + OA_{пл}) - (BK_{пл} + Z_{пл} + KЗ_{пл}). \quad (3)$$

Таблиця 2 – Сценарне планування результуючих показників фінансової звітності оператора зв'язку

Показник	Сценарій 1	Сценарій 2	Сценарій 3
Обсяг реалізації, млн. грн.	8679	8679	8679
Чистий дохід, млн. грн.	7377,15	7377,15	7377,15
Співвідношення між витратами та доходами	-	1,076	1
Витрати, млн. грн.	7153,39	7939,5	7377,15
Прибуток, млн. грн.	223,76	-562,3	0
Необоротні активи, млн. грн.	9738,66	9738,66	9738,66
Термін оборотності оборот. активів	95,77	95,77	95,77
Оборотні активи, млн. грн.	2277,33	2277,3	2277,3
Власний капітал, млн. грн.	6914,045	6235,0	6797,37
Позики, млн. грн.	3650,41	3650,4	3650,4
Термін оборотності кредиторської заборгованості	70,72	70,72	70,72
Кред. заборгованість, млн. грн.	1681,53	1681,5	1681,5
Активи, млн. грн.	12015,99	12015,99	12015,99
Пасиви, млн. грн.	12245,985	11567,0	12129,3
Потреба у додатковому фінансуванні	-229,995	449,0	-113,3

Аналіз даних табл. 2 показав, що за умови виконання зроблених припущень, зростання обсягу реалізації до 8679 млн. грн., незмінному рівні витрат (1 сценарій) оператор зв'язку може отримати прибуток 223 млн. грн. та вільні кошти у обсязі близько 230 млн. грн. Проте, на думку автора, критичне значення фінансової залежності оператора зв'язку потребує від керівництва компанії значного скорочення обсягів кредитування. Це, у свою чергу, зумовлює появу потреби у додатковому фінансуванні та зводить нанівець припущення щодо майбутньої наявності у компанії вільних коштів. Крім того, оператор скоріше за все не буде спроможним дотримати поточні обсяги витрат у зв'язку з інфляційними процесами та іншими об'єктивними процесами. Тому розглянемо 2 сценарій, що передбачає збереження співвідношення між витратами та доходами. В такій ситуації підприємство отримує збиток та крім існуючих позик потребує додаткового фінансування у 449 млн. грн., тому таких умов треба уникати.

За умови дотримання беззбитковості діяльності (3 сценарій) граничне зростання витрат складає 3%. Виконання даної умови є кращим в існуючих обставинах, оскільки

можливо використати незначний приріст витрат на формування ресурсної бази отримання доходу, і в той самий час скоротити позики на 113 млн. грн.

Отримані планові показники фінансової звітності є основою планування обсягів фінансової складової ІІ оператора зв'язку. Відповідно до ф.1, визначення базового коефіцієнта планування потребує, на основі дослідження показників, що характеризують обсяги фінансування ІД підприємства, провести вибір того показника, який найбільш достовірно відображає реальні обсяги фінансової складової ІІІ та підлягає плануванню.

У звітності оператора зв'язку показники, що характеризують обсяги фінансування ІД, представлені обсягом інвестицій у нові технології та витрат на інновації. За результатами досліджень динаміка показників що характеризують обсяги фінансування ІД оператора зв'язку має відмінно спрямовані тенденції. Динаміка витрат на інновації, які відповідно до даних звітності оператора зв'язку цілком фінансуються із власних джерел, має яскраво виражену негативну динаміку і за підсумками аналізованого періоду відповідні витрати скорочуються в 3,4 рази. При цьому, показник інвестицій в нові технології навіть за відсутності прибутку в 2007-2008 рр. демонструє значне загальне зростання в 2,4 рази, і тільки в 2009 р. падіння на 26%. Отже, оператор зв'язку, незважаючи на негативну тенденцію в прибутковості діяльності підприємства, проводить політику пріоритетності фінансування ІД, розширюючи обсяги її фінансування за рахунок зовнішніх джерел. Тому при плануванні обсягів фінансової складової ІІІ в якості основного планового показника необхідно приймати розмір інвестицій в нові технології.

Для визначення базового коефіцієнта планування автором досліджено коефіцієнти співвідношення інвестицій у нові технології до результуючих показників (табл. 3).

Таблиця 3 – Коефіцієнти співвідношення інвестицій у нові технології з результуючими показниками оператора зв'язку

Коефіцієнти співвідношення інвестицій у нові технології до:	Значення за роками				Динаміка показника		
	2006	2007	2008	2009	2007	2008	2009
- обсягу власних фінансових ресурсів	0,11	0,40	0,83	0,59	3,65	2,11	0,70
- чистого доходу	0,05	0,11	0,16	0,12	2,18	1,49	0,72
- активів	0,03	0,06	0,09	0,07	2,18	1,41	0,77
- чистого прибутку	0,71	2,77	-	-	3,88	-	-

Аналіз табл. 3 свідчить, що величина коефіцієнта співвідношення інвестицій у нові технології до чистого прибутку має нестійку динаміку, а зміна його розміру не пов'язана зі зміною обсягів чистого прибутку, оскільки при зниженні прибутку в 2007 р. на 43%, зазначений коефіцієнт збільшився практично у 4 рази, а відсутність чистого прибутку у 2008-2009 рр. не викликала зменшення обсягів інвестування порівняно з 2007 р.

Розмір коефіцієнтів співвідношення інвестицій в ІД з чистим доходом та активами показує, що ці показники мають майже однакову динаміку, а їх величина співвідноситься між собою приблизно як 1 до 2. Отже як показник, що відображає залежність між результатами діяльності, фінансовим станом та рівнем інвестиційної активності ІД може виступати коефіцієнт співвідношення інвестицій в ІД підприємства до його активів чи чистого доходу. Проте, на думку автора, більш доцільно використовувати коефіцієнт розрахований за активами підприємства, оскільки саме розмір активів відображає вартісний вираз не тільки власних ресурсів підприємства, а і тих, що отримані на умовах позики.

Вибір базового коефіцієнта планування надає можливість провести планування обсягів фінансової складової ІІІ виходячи з запланованих розмірів активу оператора

зв'язку ($A_{пл}$) та коефіцієнта співвідношення інвестицій у нові технології до активів ($K_{ф.ін.А.пл}$):

$$I_{ІД,пл} = A_{пл} \times K_{ф.ін.А.пл}$$

Планове значення коефіцієнта співвідношення між інвестиціями в нові технології та активами оператора прийнято на рівні 2009 р., оскільки існуючі проблеми в діяльності не дозволяють збільшити частку на фінансування ІД, а зменшувати її недоречно. В іншому випадку планування значення такого коефіцієнта може бути визначено будь-яким методом фінансового планування (розрахунково-аналітичним, нормативним, сценаріїв, математичного моделювання), виходячи з доцільності його застосування.

У табл. 4 представлені результати планування обсягів фінансування ІД оператора зв'язку.

Таблиця 4 – Результати планування фінансової складової ІІІ оператора зв'язку

Показник	Значення за роками				Динаміка показника		
	2007	2008	2009	План	2008	2009	План
Активи, млн. грн.	12157,2	12532,3	12058,7	12015,99	1,03	0,96	0,99
Коефіцієнт співвідношення між інвестиціями в нові технології та активами	0,061	0,086	0,066	0,066	1,41	0,77	1,026
Інвестиції на нові технології, тис. грн.	739536	1072708	798026	793055	1,45	0,74	0,99

Визначений стан формування фінансових ресурсів оператора зв'язку та його планові показники свідчать, що підприємству проблематично зберегти обсяги фінансування ІД на поточному рівні, отже негативна тенденція скорочення витрат на НДР та інвестицій у нові технології скоріше за все збережеться, оскільки незважаючи на певні досягнення на нових сегментах ринку телекомунікаційних послуг, внутрішні проблеми менеджменту та зниження ефективності діяльності не сприяють розвитку компанії у напрямку інновацій. Тому у перспективному періоді обсяги фінансових ресурсів на ІД оператора зв'язку будуть як і раніше скорочуватися, а джерелом фінансування виступатимуть власні фінансові ресурси, точніше обсяги амортизаційних відрахувань, оскільки результати фінансового планування, свідчать що перспективи отримання оператором зв'язку прибутку є доволі низькими, і, при цьому, зберігається потреба в компенсації отриманих збитків та погашенні отриманих позик.

За підсумками проведених досліджень автор вважає зазначити наступне.

Дослідження науково-методичних аспектів планування обсягів фінансової складової ІІІ оператора зв'язку є актуальним завданням, що обумовлено недосконалістю теоретико-методичних напрацювань у цьому напрямку та потребами практичної діяльності підприємств.

Методологічною основою процесу планування фінансової складової ІІІ є фінансове планування діяльності підприємства. Застосування інструментарію фінансового планування дозволило автору сформулювати підхід до планування фінансової складової ІІІ оператора зв'язку, в основу якого закладено:

– застосування моделі фінансового розвитку підприємства, що побудована на основі методу планування фінансової звітності увідсотковій залежності від обсягу реалізації;

– урахування впливу змін результатів інноваційної діяльності на планову величину обсягу реалізації оператора зв'язку;

– визначення базового показника планування обсягів фінансування інноваційної діяльності, який характеризується коефіцієнтом співвідношення між інвестиціями оператора у нові технології та розміром його активів.

Запровадження наведеного підходу до планування фінансової складової ІІІ оператора зв'язку дозволить на практиці визначати майбутні можливості підприємства з фінансування його ІД з метою формування ефективного ІІІІ максимально можливого рівня.

На сьогоднішній день залишаються відкритими та потребують подальших досліджень питання визначення ефективності формування планової структури фінансових ресурсів ІІІ оператора зв'язку.

Література

1. *Федулова Л.І.* Стимулююча функція фінансового забезпечення наукових досліджень: уроки для України / Л.І. Федулова // *Фінанси України*. – 2010. – №7. – С. 22 – 33.
2. *Кокурин Д.И.* Инновационная деятельность: [монография] / Кокурин Д.И. – М.: Экзамен, 2001. – 575 с.
3. *Онишко С.В.* Фінансове забезпечення інноваційної діяльності: навч. посіб. / Онишко С.В., Паєнтко Т.В., Швабій К.І. – К.: КНТ, 2008. – 256 с.
4. *Фатхудинов Р.А.* Инновационный менеджмент: [учебник] / Фатхудинов Р.А. – [4-е изд.]. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.
5. *Организация и финансирование инноваций: учебное пособие* / [Быковский В.В., Минько Л.В., Коробова О.В. и др.]. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2006. – 116 с.
6. *Скоблякова И.В.* Инновационные системы и венчурное финансирование: [монография] / Скоблякова И.В. – М.: Изд-во «Машиностроение – 1», 2006. – 210 с.
7. *Основы инновационного менеджмента. Теория и практика: [учебник]* / [Барютин Л.С. и др.]; под ред. А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. – [2-е изд. перераб. и доп.]. – М.: Изд-во «Экономика», 2004. – 518 с.
8. *Брейли Р.* Принципи корпоративних фінансів / Р. Брейлі, С. Майєрс: перекл. з англ. - М.: ЗАТ «Олімп-Бізнес», 1997. - 1120 с.
9. *Ван Хорн Дж. К.* Основы управления финансами: перев. с англ., гл.ред.серии Я.В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 800 с.
10. *Гаврилова А.Н.* Финансы организаций (предприятий): [учебник] / А.Н.Гаврилова, А.А. Попов. – [3-е изд. перераб. и доп.]. – М.: КНОРУС, 2007. – 608 с.
11. *Дранко О.И.* Финансовый менеджмент. Технологии управления финансами предприятия: [учеб. пособ. для вузов] / О.И. Дранко. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 351 с.
12. *Ковалев В.В.* Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
13. *Лобанова Е.Н.* Финансовый менеджер / Е.Н.Лобанова, М.А. Лимитовский. – М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «Дека», 2000. – 400 с.
14. *Миляков Н.В.* Финансы: [учебник].– [2-е изд.] / Н.В. Миляков. – М.: ИНФРА-М, 2004 – 543 с.
15. *Павлова Л.Н.* Финансовый менеджмент: [учебник для вузов].– [2-е изд.] / Павлова Л.Н.– М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 269 с.
16. *Річні звіти* ВАТ «Укртелеком» [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.ukrtelecom.ua/about/today/annual_reports.