

Только 5 % российских предприятий осуществляло инновации в 2000 г. Весьма низок аналогичный процент и для белорусских предприятий. В белорусском бизнесе определились два полюса (магнита) делового рыночного экспортного напряжения:

- высокоинтеллектуальные технологии;
- нефтехимия.

Рыночная активность предполагает «делать, что следует». Другие виды активности (хозяйственная, инновационная, финансовая) понимаются как «делать что-то как следует». Рыночная активность ориентирует переход:

- от производительности к эффективности;
- от качества изготовления продукции к качеству продукции;
- от функциональной специализации к интеллектуальному сотрудничеству;
- от внутренних рынков к глобальным рынкам;
- от реакции на изменение рыночной среды к опережающем эту среду организационным изменениям;
- от достижения заданного к бескомпромиссному достижению возможного;
- от удовлетворения потребностей клиента к формированию этих потребностей.

Основополагающая идея концепции рыночной активности состоит в том, что такая концепция основана на характеристиках национального предприятия нового типа — мобильной организации, где существует управление персоналом и процессами на основе управленческих решений и управления организационными знаниями.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ТЕХНИКО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБОСНОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Егорова В.К., доцент
**УО "Витебский государственный
технологический университет"**

Региональная составляющая технико-экономического обоснования (ТЭО) инвестиционных проектов определяется источниками их бюджетного финансирования. Предпочтение отдается тому из множества инвестиционных предложений, которое обеспечивает возврат бюджетных средств, способствует учету и рациональному использованию финансовых ресурсов, препятствует их распылению.

Оптимальным является, по оценке Европейского банка реконструкции и развития, выбор к финансированию 5 из 100 предложенных банку инвестиционных проектов.

До последнего времени методика определения эффективности проектов основывалась на «Указаниях о порядке разработки и утверждения технико-экономических обоснований строительства по крупным и сложным предприятиям и сооружениям (а при необходимости – и по другим объектам)», утвержденных 24.04.1985г. Данная методика десятилетиями воспроизводила основные недостатки теории эффективности капитальных вложений, применяемой в плановой экономике.

Во-первых, она игнорировала микроэкономический уровень ТЭО, не выявляя, какой эффект принесет реализация мероприятия конкретному предприятию. Внедрение любого мероприятия, новой техники или технологии оценивалось исключительно с позиций народнохозяйственной эффективности. Во-вторых, в оценку народнохозяйственных показателей эффективности заранее закладывался срок окупаемости капитальных вложений в интервале 6,7 – 8,33 года. Фактический же срок окупаемости при использовании нормативного коэффициента окупаемости подсчитать не представлялось возможным. В-третьих, при подобном подходе в принципе исключалась возмож-

ность учета региональных особенностей, поскольку народнохозяйственная эффективность представляла собой некоторую обезличенную усредненную величину.

Рыночная оценка эффективности инвестиций базируется на методологии, разработанной ООН по промышленному развитию (ЮНИДО) в 1974 году и дополненной в 1991 году.

Методология ЮНИДО рекомендует придерживаться следующих основных принципов и подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов.

1. Моделирование потоков продукции, материальных ресурсов и денежных средств.
2. Учет результатов анализа рынка, финансового состояния предприятия, реализуемого проект, степени доверия к руководителям проекта, влияния реализации проекта на окружающую среду и т.п.
3. Определение эффективности путем сопоставления предстоящих совокупных результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы дохода на капитал.
4. Приведение предстоящих разновременных расходов и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности в начальном периоде.
5. Учет влияния инфляции, задержек платежей и других факторов ценности использования средств.
6. Учет неопределенности и рисков, связанных с осуществлением проекта.

Задача учета региональной специфики в ТЭО инвестиционного проекта представляется весьма актуальной, поскольку регионы (области, районы, города) выступают инвесторами в значительном количестве проектов и используют средства региональных бюджетов. Регионы имеют неодинаковые условия в части предоставления налоговых льгот и дотаций из республиканского бюджета, вправе устанавливать дополнительные льготы при реализации инвестиционных проектов с учетом их социально-экономической значимости для региона.

При определении эффективности инвестиционного проекта следует исходить из следующих положений: во-первых, нет, и не может быть универсальной «модели эффективности», пригодной для любых условий и на все времена; во-вторых, эффективность инвестиционного проекта всегда является величиной прогнозной, вероятностной.

Эффективность проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов применительно к интересам его участников.

Коммерческая эффективность – это финансовое обоснование проекта на основе соотношения финансовых затрат и результатов, обеспечивающих требуемую норму доходности. Она может рассчитываться в целом по проекту или для отдельных участников с учетом их вкладов на основе анализа потока реальных денег (разность между притоком и оттоком денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности в каждом периоде осуществления проекта). Необходимым критерием принятия инвестиционного проекта является положительное сальдо накопленных реальных денег в любом временном интервале, в котором данный участник осуществляет затраты или получает доходы.

Отрицательная величина сальдо накопленных реальных денег свидетельствует о необходимости привлечения участником дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности. Для дополнительной оценки коммерческой эффективности определяется также срок полного погашения задолженности для участников, привлекающих кредитные и заемные средства.

Бюджетная эффективность показывает бюджетный эффект, получаемый в результате реализации проекта, то есть превышение доходов соответствующего бюджета над расходами в связи с осуществлением проекта для регионального или местного бюджетов. Кроме того, определяются дополнительные показатели. внутренняя норма

бюджетной эффективности, срок окупаемости бюджетных затрат и степень финансового участия государства (региона) в реализации проекта.

Экономическая эффективность определяется с точки зрения интересов национальной экономики в целом, а также для участвующих в осуществлении проекта регионов, отраслей, организаций и предприятий.

Сравнение различных вариантов проекта, предусматривающих участие государства, выбор лучшего, обоснование размеров и форм государственной поддержки проекта производится по наибольшему значению показателей интегрального экономического эффекта. Эти показатели в стоимостном выражении отражают:

- прямые финансовые результаты (кредиты и займы банков и фирм, в том числе и иностранных);
- косвенные финансовые результаты (изменение доходов сторон, потери природных ресурсов и т.п.);
- социальные и экологические результаты.

Если эти результаты не поддаются прямой стоимостной оценке, они рассматриваются как дополнительные и учитываются при принятии решения о реализации проекта или его государственной поддержке (из республиканского или местного бюджета).

Можно заключить, что комплексный анализ региональных особенностей должен являться обязательным элементом работ, выполняемых на прединвестиционной стадии. От его результатов в существенной степени зависит конечная эффективность любого инвестиционного проекта.

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПУТЕМ ОПТИМИЗАЦИИ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ежель О.В., аспирант

УО «Гомельский кооперативный институт»

Белкоопсоюза

В условиях возрастающей конкуренции предприятия все свои усилия направляют на создание конкурентных преимуществ путем повышения эффективности деятельности. Сдерживающие факторы внешней и внутренней среды вызвали необходимость оптимизации затрат при существующих ограничениях.

Оптимизация — это процесс приведения системы в наилучшее (оптимальное) состояние, преодолевая все эти ограничения, т.е. достижение наивысшего результата при данных затратах или достижении заданного результата при минимальных затратах. Соотношение этих двух объектов, в котором изменение одного из них ведет к изменению другого, можно рассматривать как функцию.

Функции издержек обращения понимаются нами как сложное диалектическое явление, зависимость, связанная с решением задач по обслуживанию населения. Необходимость осуществления определенных действий (транспортировка, хранение, фасовка и т.д.) обуславливает эту зависимость. Одновременно все эти действия представляют собой определенный результат в обобщенной форме являющийся издержками торговли и проявляются в присущей этому результату форме, в денежных расходах.

При рассмотрении предприятия как открытой системы функция выражает устойчивое количественное соотношение между входами и выходами. В общей форме данную функцию можно отобразить равенством $F(x, y, A) = 0$, где y — вектор товарооборота; x — вектор издержек; A — матрица параметров.

Функцию в узком смысле можно представить в виде одного уравнения, причем все компоненты товарооборота объединить в одну скалярную величину (y), а число разнородных расходов (факторы x_i) свести к минимуму, допускающему расчет параметров функции на базе имеющейся информации: