

ся источником дохода предприятия и, соответственно, источником уплаты налогов. Таким образом, налог сравнивается с источником уплаты. Этот показатель позволяет "усреднить" оценку налоговой нагрузки для различных типов производств, т.е. обеспечивает сопоставимость налогового бремени для различных экономических структур. Недостатком следует считать тот факт, что в расчет совокупной доли налогов в добавленной стоимости включается подоходный налог с физических лиц.

Каждый из рассмотренных подходов по-своему применим, однако прежде, чем приступить к отбору методики нужно реально представлять, что для полноценного анализа требуется показатель, который бы улавливал величину налогового бремени предприятий с возможностями их развития на основе самофинансирования.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ И РЫНОЧНАЯ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Достанко П. А.

Белорусский государственный экономический университет

Установилась традиционная иерархия понятий конкурентоспособности: конкурентоспособность стран, отраслей, затем предприятий и только после этого конкурентоспособность отдельных видов выпускаемой продукции. Рассматривая проблему рыночной активности национальных предприятий наукоемкого профиля необходимо принимать во внимание несколько иную иерархию. В первом приближении она выглядит следующим образом: экономическая активность - хозяйственная активность - деловая активность - маркетинговая деятельность - инновационная активность - рыночная активность предприятия, автономных подразделений и, наконец, отдача сотрудника. Рыночная активность при этом включает также:

макроэкономические процессы и вопросы, которые наиболее актуальны в условиях реструктуризации предприятий переходных экономик;

методологию и инструментальные средства стратегического маркетинга;

возможности, которые заданы миссией предприятия, что особенно важно для высокотехнологичных производств электронной промышленности и градообразующих предприятий.

Развитие информационных технологий, становление информационного общества и вслед за ним формирование информационной экономики превратятся в решающие предпосылки экономического роста стран переходных экономик, если эти предпосылки окажутся факторами рыночной активности, а затем факторами ее реализации. Такие традиционные преимущества в конкурентной борьбе, как изобилие сырьевых ресурсов и рабочей силы, ее стоимость и даже географическое положение страны уходят с первого плана. Главным преимуществом становится интеллект, синтез знаний, кадровый потенциал, инновационная, маркетинговая и инвестиционная активность, которые обеспечивают своим взаимодействием степени рыночной активности на всех уровнях иерархии.

Интеллектуальноемкая продукция, включая изделия электронной техники от интегральных схем до компьютерных комплексов и в скором будущем квантовых компьютеров имеют свои особенности развития и закономерности обеспечения качества, а также продаж и регулирования в рамках мирового производства. В процессе становления рыночных отношений и развития международного сотрудничества предприятий в Республике Беларусь выявилась хаотичность и неразвитость внешнеэкономических интеграционных связей, что привело в начале 90-х годов к потере ряда рынков сбыта ввиду низкой конкурентоспособности национальных технологий и продукции. Доля России, например, в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией составляет не более, чем 0,5 %.

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 опережающему 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-