

При построении графа показатели упорядочены по уровням, что позволяет после привязки к определенному интервалу времени контролировать их промежуточные значения, тем самым, определяя направления дальнейшей деятельности предприятия с последующей ее корректировкой.

Это позволяет наглядно представить их логическую зависимость с учетом последовательности расчетов.

На первом уровне расположен уровень конкурентоспособности, на втором - основные составляющие: уровень конкурентоспособности продукции и производственно - хозяйственной деятельности.

На третьем уровне - финансовые и производственные блоки показателей, а также показатели конкурентоспособности каждого вида продукции.

На четвертом уровне находятся экономические и технические показатели товаров, а также результаты деятельности предприятия, которые непосредственно рассчитываются на основании исходных данных.

Весь процесс состоит в том, что необходимо следить за тем, как изменения показателя на нижестоящем уровне влияет на уровень выше стоящего и в целом на всю конкурентоспособность предприятия, т.е. разработанная модель позволяет, переходя из одного уровня в другой изменять параметры и вычислять их влияния на уровень конкурентоспособности предприятия.

При этом все вычисление необходимо выполнять последовательно от высшего уровня к низшему.

Данный подход позволяет прогнозировать условия функционирования предприятия на каждом его жизненном цикле. Информационные потоки моделируются от желаемого уровня конкурентоспособности последовательно к исходным данным (движение от конечных результатов).

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯ

*Домбровская Е.Н., ст. преп; Гуцева С.А., студ.
УО "Витебский государственный
технологический университет"*

В настоящее время в республике наблюдается ухудшение финансового состояния отечественных предприятий. Руководители предприятий из всего многообразия объективных причин осложнения финансового состояния все чаще в качестве одного из факторов называют непосильный рост налогового бремени.

Сегодня нет общепринятой методологии не только исчисления абсолютной, но и относительной налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты, отсутствует четкое представление о значении этих показателей.

В мировой налоговой практике в качестве показателя налоговой нагрузки на макроуровне служит отношение суммы всех взысканий с налогоплательщиков налогов, вне зависимости от того, в бюджет какого уровня или в какой внебюджетный фонд они поступают, к объему полученного валового внутреннего продукта (ВВП).

Налоговое бремя в целом для белорусских налогоплательщиков (за 2000 г. -46,5% ВВП) не только не превышает показатель в экономических развитых странах, но и ниже некоторых из них.

Между тем, те положения, которые абсолютно понятны для других стран, в отношении белорусской налоговой системы и ее нагрузки на налогоплательщиков, должны рассматриваться через призму чрезвычайных особенностей развития экономики Республики Беларусь на современном этапе.

Дело в том, что доля изъятия через налоги рассчитана исходя из фактически уплаченных в бюджет налогов. Между тем, налоговые обязательства и их фактическое выполнение налогоплательщиком в экономике Республики Беларусь - это не одно и то же. Поэтому общий показатель совокупной нагрузки должен быть скорректирован с учетом коэффициента собираемости, т.е. на сумму ежегодного прироста недоимки по платежам во все уровни бюджетов и внебюджетные фонды.

Немаловажное значение имеет и та экономическая среда, в которой приходится осуществлять финансово-хозяйственную деятельность и платить налоги белорусским налогоплательщикам. Преобладание в налоговой системе Республики Беларусь косвенных налогов и в том числе налогов с выручки еще более отягощает степень налогового бремени, вынуждая предприятия в условиях низкой рентабельности, а зачастую и убыточности, платить налоги за счет сокращения собственных оборотных средств.

Из сказанного можно сделать вывод о том, что реальное налоговое давление на предприятия Республики Беларусь в значительной мере выше, чем в странах с развитой рыночной экономикой.

В научной литературе можно встретить разные методики определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты. Различные их проявления в толковании таких ключевых моментов, как количество налогов, включенных в расчет налоговой нагрузки, а также определение интегрального показателя, с которым соотносится сумма налогов. В поисках методики основная идея состоит в том, чтобы сделать показатель налоговой нагрузки универсальным показателем, позволяющим сравнить уровень налогообложения в различных отраслях народного хозяйства. При этом нужно определить, как изменение числа налогов, налоговых ставок и льгот повлияют на деятельность хозяйствующего субъекта. Только в этом случае показатель налоговой нагрузки приобретает практическую ценность.

Рассмотрим некоторые методики оценки налогового бремени.

Для определения налоговой нагрузки на предприятия Управлением налоговой политики разработана методика, по которой тяжесть налогового бремени оценивается отношением всех уплачиваемых налогов к выручке от реализации, включая выручку от прочей реализации (в процентах). Соглашаясь с тем, что этот показатель выявляет долю налогов в выручке от реализации, отметим, что он вряд ли характеризует влияние налогов на финансовое состояние предприятия, т.к. не учитывает структуру налогов в выручке. Для эффективности экономического анализа нужен показатель, который увязывал бы уровень нагрузки и показатель экономической активности предприятия.

Вторую методику предлагает М.Н. Крейнина. В основе этого подхода - сопоставление налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого они уплачиваются, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени. Данный подход отрицает общепринятое мнение, что налоги, включаемые в себестоимость, выгодны предприятию, т.к. уменьшают прибыль и, соответственно, сумму налога на прибыль.

Основные положения этого подхода следующие: НДС и акцизы не принимаются к рассмотрению как налоги, влияющие на величину прибыли предприятия. Для оценки налоговой нагрузки по НДС и акцизам нужно их соотносить либо с кредиторской задолженностью, либо с валютой баланса. Сумму налогов надо соотносить с источниками уплаты. Общий знаменатель, к которому приводятся все налоги, - прибыль предприятия.

Данная методика представляется действенным средством анализа прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но очевидна недооценка влияния косвенных налогов, НДС и акцизов.

Третий метод количественной оценки налоговой нагрузки на предприятия предложен А.Кадушиным и Н. Михайловой. Налоговое бремя по их мнению, следует определять как долю отдаваемой государству добавленной стоимости, созданной на отдельном предприятии. По мнению авторов этой методики, добавленная стоимость являет-

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 %.