

снизились с 15-кратного до 2,4. В США насчитывается более сотни льгот, активизирующих научно-технический прогресс. Главное преимущество налоговой поддержки состоит в том, что льготы предоставляются не авансом, а в качестве поощрения за реальную инновацию. Главный принцип западной системы состоит в том, что налоговые льготы предоставляются не научным организациям, а предприятиям и инвесторам. Льготы плюс конкуренция обеспечивают высокий спрос на исследования и инновации. Регулярный пересмотр льгот позволяет государству целенаправленно стимулировать инновационную активность в приоритетных отраслях, влиять не только на структуру и численность научных и инновационных организаций, но главное – на структуру производства. Учитывая, что в советское время структура производства имела вполне определенный характер, задача перестройки, или точнее выравнивания этой структуры, не менее важна, чем повышение инновационной активности. Эта задача также может быть решена с помощью целенаправленной системы стимулирования. Следует отметить, что в ряде стран стимулы превышают инвестиции. Например, в Австралии налоговая льгота составляет 150 процентов инвестиций, в Бельгии – 110 процентов. В большинстве же стран (Канаде, США, Японии, Франции, Италии и др.) предусматривается 100-процентное исключение из облагаемого налогом дохода затрат на инновации.

Одним из ключевых компонентов косвенного регулирования является налоговая система. Налогообложение должно быть нейтральным или поощрительным, чтобы стимулировать компании получать и, что особенно важно, не скрывать прибыль, являющуюся для инвесторов основным показателем результативности их работы. При этом ключевыми для стратегических инвесторов являются такие характеристики налоговой системы, как налоговая база и налоговая ставка, а не наличие различного рода льгот. Вместе с тем налоговые льготы являются одним из основных объектов внимания при дискуссиях о возможных мерах косвенного регулирования применительно к научно-технологической сфере. Многие страны применяют налоговые льготы – такие как налоговые каникулы, льготная налоговая ставка, налоговый кредит. Те не менее, как показывает накопленный в течение последних десятилетий международный опыт, использование налоговых льгот в сфере высокотехнологичного бизнеса, как правило, имеет низкую эффективность.

В Беларуси различные меры соответствующего налогового стимулирования предусмотрены в таких законодательных актах, как:

Закон Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль»: предусматривает снижение в два раза ставки налога на прибыль, полученную от реализации высокотехнологичных товаров собственного производства организациями, однако требует дополнительного утверждения перечня соответствующих товаров и высокотехнологичных организаций, на которые распространяется льгота;

Закон Республики Беларусь «О бюджете Республики Беларусь на 2008 год»: организации, осуществляющие научную деятельность, освобождаются от уплаты сбора в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки в части выручки от реализации НИОКР и ОТР, выполненных за счет бюджетных средств;

Закон Республики Беларусь «О налоге на добавленную стоимость»: предусматривает случаи освобождения от уплаты НДС, направленные на стимулирование научной деятельности и развитие высоких технологий;

Декрет Президента Республики Беларусь №12 «О Парке высоких технологий»: устанавливает налоговые льготы для организаций, которые осуществляют разработку и использование высоких технологий.

Тем не менее, анализ действующего налогового законодательства не позволяет сделать вывод о наличии системного подхода в организации налогового стимулирования деятельности, связанной с созданием и использованием ОИС. Мерами налогового стимулирования не охвачен выпуск продукции с применением ОИС. На данную деятельность целесообразно распространить льготный режим взимания налога на прибыль и НДС. Требуют льготирования доходы физических лиц от использования ОИС, что позволит стимулировать их творческую активность. Однако количество налоговых льгот, по нашему мнению, не является определяющим стимулом инновационной активности, поскольку стремление хозяйствующих субъектов к развитию инновационной деятельности определяется современными требованиями рынка, на котором продукция, которая не обладает высокотехнологичными характеристиками, имеет заведомо заниженный коммерческий потенциал. В то же время не всегда адекватное и постоянно меняющееся налоговое законодательство становится препятствием для привлечения как отечественных, так и иностранных инвестиций в инновационную деятельность, активизации открытого гражданского оборота ОИС. Чрезмерная усложненность, громоздкость, методологическая непроработанность нормативного регулирования учетных и налоговых отношений в области использования ОИС нивелирует стимулирующую роль отдельных льгот, поскольку в силу вышесказанного отсутствие простых, понятных механизмов их применения повышает риск нарушения налогового законодательства, сдерживает включение ОИС в состав активов организации, отпугивает инвесторов от вложения капитала в инновационные проекты. Таким образом, следует сделать вывод о необходимости формирования простой, разумной и предсказуемой системы налогообложения деятельности, связанной с созданием и использованием ОИС.

Литература

1. Указ Президента Республики Беларусь от 31 августа 2000 г. № 479
2. Указ Президента Республики Беларусь от 3 мая 2001 г. № 234

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ В ИННОВАЦИОННОМ МЕХАНИЗМЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

О.В. Мясникова

Минский институт управления

Конкурентоспособность предприятия (КСП) раскрывается как стратегические и тактические преимущества технико-технологических и организационно-управленческих решений, гарантирующих конкурентные преимущества продукции. КСП достигается за счет инновационного обеспечения высоких интеллектуального потенциала, организационно-технического уровня и эффективности производства. В подсистеме управления конкурентоспособностью можно выделить аппарат управления конкурентоспособностью; механизм управления; процесс управления; обеспечивающие средства. Механизм управления КСП включает систему целей, принципов, задач, функций и методов обеспечения. В состав функций входят: 1. Прогнозирование КСП. 2. Нормирование требований к КСП. 3. Аттестация и сертификация продукции. 4. Организация разработки и постановки продукции на производство. 5. Организация технологической подготовки производства. 6. Метрологическое обеспечение КСП. 7. Организация материально-технического обеспечения КСП. 8. Обеспечение стабильности запланированного уровня КСП при изготовлении, транспортировке, хранении и потреблении продукции. 9. Стимулирование повышения КСП. 10. Контроль качества продукции. 11. Правовое обеспечение КСП.

В свете трансформации менеджмента в управление процессами и изменениями инновационное обеспечение КСП возможно через применение процессно-ориентированных технологий бизнеса и оптимизацию производственных систем (ПС). Оптимизация подчинена целевой установке формирования условий для продолжения и улучшения процесса функционирования самой системы через непрерывный поиск оптимального положения в системе потоков материально-технических, финансовых, информационных и трудовых ресур-

сов. Проблема проектирования бизнеса и его структуры управления - количественно-качественная, многокритериальная задача, решаемая на основе сочетания математических и экспертных оценок. Оптимизируемым параметром в модели является качество процесса. Модель характеризует циклическое поступательное движение системы в своем развитии и систематизирует целевые ориентиры оптимизации на трех этапах управления процессом: 1) создание эффективного процесса на этапе бизнес-инжиниринга; 2) обеспечение его результативности на этапе функционирования путем текущего управления; 3) обеспечение адаптивности процесса к динамичным условиям через внесение изменений в дизайн процесса в ходе реинжиниринга. Разработана система сквозной оценки эффективности и результативности функционирования ПС на базе классификации ПП по иерархическому уровню на полные и локальные ПП и расчете целевого показателя – добавленной стоимости (ДС), генерируемой процессом (разницы поступлений средств за проданную продукцию и материальными затратами). Выбор целевого показателя обусловлен предназначением ПС (создание потребительской ценности), необходимостью поддержания работоспособности системы и ее развития (ДС – источник средств) и нацеленностью на ресурсосбережение в системе (обратная зависимость с материальными затратами). Отношение ДС к величине затраченного на создание ПС капитала позволяет получить сквозную оценку эффективности работы предприятия и его подсистем и учитывать целевые установки каждого из ее участников системы (собственник, работник). Соотношение фактически достигнутого и проектного уровня ДС отражает результативность ПС. Эффективности ПП зависят от оптимизационных воздействий на него. Производная от функции эффективности отражает степень отклика системы на оптимизационное воздействие. Принятию оптимизационных воздействий на ПП, которые обеспечат положительный и максимальный отклик системы, будет способствовать предлагаемая классификация оптимизационных воздействий на ПП.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНТЕГРАЛЬНОГО МЕТОДА ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Р. М. Цимберов

Минский институт управления, г. Минск, Беларусь
skramasaks@inbox.ru

Оценка конкурентоспособности остается областью неоднозначных трактовок и разночтений в терминологии и понятийном аппарате, а также методиках расчетов. Пристального внимания заслуживает интегральный метод определения конкурентоспособности, который в настоящее время применяется для оценки конкурентоспособности продукции, но может быть использован и при оценке конкурентоспособности предприятия.

Оценка конкурентоспособности предприятия должна отвечать ряду требований:

- быть достоверной, т.е. обоснованно и достаточно полно отражать уровень конкурентоспособности;
- быть максимально объективной, т.е. не зависеть от воли оценивающих;
- быть сравнительной, т.е. отражать уровень конкурентоспособности товара в сравнении с аналогичными изделиями-конкурентами.

Номенклатура показателей, определяющих конкурентоспособность, относительно стабильна. В то же время значимость их меняется в зависимости от сложившихся на рынке условий. Поэтому следующим этапом является определение значимости (весомости) показателей конкурентоспособности (качественных и экономических). Для этого устанавливается иерархия показателей. На первый план выдвигаются те, которые имеют наибольшую значимость для потребителя. Расчет значимости (коэффициента весомости) осуществляется экспертным методом. Для уточнения выработанной ими позиции могут использоваться дополнительные сведения, получаемые маркетинговыми исследованиями потребителей.

Объектами тщательного анализа становятся в первую очередь показатели, обладающие большей весомостью (приоритетные с точки зрения конкурентоспособности). Такой подход не исключает изучения второстепенных показателей, тем более что в ряде случаев именно они могут оказаться весьма важными для рыночного успеха товара. Не следует пренебрегать даже самой незначительной возможностью улучшения товара. Однако следует учитывать, что наибольший эффект дает улучшение наиболее значимых с точки зрения потребителей показателей, что необходимо учитывать при оценке конкурентоспособности продукции. При оценке конкурентоспособности предприятия необходимо также выделить наиболее значимые факторы определяющие оценку, но они должны подбираться с точки зрения эффективности управления предприятием и его положения в рыночной среде.

Подходов, которые предлагаются в настоящее время при оценке конкурентоспособности можно назвать множеством. Так, Р.А. Фатхудинов [1, с. 99] предлагает достаточно широкий спектр подходов, которые можно использовать при оценке конкурентоспособности (системный, логический, воспроизводственно-эволюционный, инновационный, комплексный, глобальный, интеграционный и т. д.). При этом Р. А. Фатхудинов отмечает необходимость ресурсосбережения и анализа эффективности использования ресурсов, однако в основном приводит методы расчета показателей без анализа их влияния на оценку и управление конкурентоспособностью в общих рамках системы управления предприятием. Непосредственной увязки ресурсосбережения и конкурентоспособности у Р. А. Фатхудинова также нет. Э.В. Минько, Кричевский, [2, с. 124] большей частью сосредотачивают внимание на традиционном М.Л. комплексном методе оценки конкурентоспособности продукции предприятия, на результатах которого основывается конкурентоспособность предприятия. При этом, данный исследователь в основном связывает конкурентоспособность с общим техническим уровнем предприятия и степенью выполнения стандартов. Однако он также приводит доводы в пользу необходимости применения разработки эффективного имиджа, брендинга и бенчмаркетинга а также других новаторских методов при поддержке конкурентоспособности предприятия и продукции.

Головачев А. С., Горбацевич С. Л. [3] в основном оперируют с понятием конкурентного статуса фирмы, который основывается на ее стратегическом потенциале. При том что определение стратегии предприятия (фирмы) как и наличие базы для реализации стратегических решений имеет большое значение, только одного этого недостаточно для определения конкурентоспособности предприятия на основе показателей его деятельности - конкурентоспособность определяется «здесь и сейчас». Однако Головачев А. С. отмечает, что необходимо вносить в систему управления предприятием управление конкурентоспособностью.

Подобная перестройка управления должна основываться на определении уровня источников конкурентоспособности предприятия.

К таковым можно отнести:

- качество процессов и продукции (исследуемые показатели-);
- используемая технология (исследуемые показатели-);
- управление предприятием (исследуемый показатель-общая рентабельность)
- маркетинг (исследуемые показатели- эффективность маркетинговых мероприятий и работы в сфере маркетинга);
- время реагирования на изменение внешней среды (исследуемые показатели- сопоставление времени на внедрение инноваций с конкурентами).

Построение системы управления на предприятии с учетом управления источниками конкурентоспособности с целью их оптимизации является основой для улучшения эффективности деятельности предприятия, и, как следствие, повышения конкурентоспособности предприятия.