

Кривецкий А.Н.

ПРЕФЕРЕНЦИИ ДЛЯ СЭЗ - ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ПОСТУПЛЕНИЯ НАЛОГОВ В БЮДЖЕТЫ РАЗЛИЧНЫХ УРОВНЕЙ

Создание свободной экономической зоны - это инвестиционный проект осуществляемый государством, в целях получения дохода и достижения социального эффекта. В его осуществление государство вкладывает финансовые, материальные ресурсы и другие, имущественные и интеллектуальные ценности. Кроме названных видов инвестиций государство вкладывает в данный: проект еще и инвестиции в виде создания специального правового режима для резидентов СЭЗ, включающего валютные, таможенные, налоговые, административные, внешнеторговые и другие льготы и привилегии.

Бюджетный эффект от создания свободной экономической зоны - это превышение доходов соответствующего бюджета, над расходами в связи с деятельностью СЭЗ. Для определения такого эффекта необходима стоимостная оценка полученных доходов и расходов, понесенных государством при осуществлении данного проекта.

Начнём с доходов. Их можно разделить на прямые и косвенные.

К прямым доходам относятся налоги, уплачиваемые резидентами СЭЗ, поступающие в бюджет таможенные платежи, поступления в бюджет подоходного налога с заработной платы работников; поступление в бюджет платы за пользование землей и другими природными ресурсами, доходы от лицензирования, конкурсов и тендеров.

Косвенные доходы - это доходы бюджета, которые поступают в бюджет не прямо от резидентов СЭЗ, а через субъектов хозяйствования Республики Беларусь, когда резиденты, в процессе осуществления предпринимательской деятельности, приобретают у них сырье, материалы, топливо, энергию, продукцию, товары, коммунальные услуги, услуги связи, строительные работы, при строительстве производственной базы, арендуют помещения и т. д., то есть выполняют роль локомотива, тянущего за собой других.

Косвенные доходы не всегда очевидны стороннему наблюдателю, их сложнее представить в виде цифр, тем не менее они существуют и их следует учитывать при оценке общего эффекта от функционирования СЭЗ.

Перейдём к затратам. Затраты бюджета включают в себя действительные расходы на подготовку территории; обучение персонала; государственные гарантии инвестиционных рисков иностранным и отечественным участникам; расходы на строительство зданий, международную рекламу и т. д.

Кроме того, к затратам бюджета, на наш взгляд ошибочно, принято относить так же недополученную прибыль, которую принимающая сторона могла бы получить, если бы предприятия в зоне не пользовались особыми привилегиями и льготами.

Оценка действительных расходов не сложна и рассчитывается как сумма затрат по каждой статье расходов. Что касается оценки суммы недополученной прибыли, то здесь следует учитывать ряд особенностей.

Исследования и опросы, проведенные среди иностранных инвесторов, показали, что в их глазах финансовые льготы, обычно ассоциируемые со свободными экономическими зонами, имеют далеко не первостепенную важность. Гораздо большее значение ими придается политической стабильности в принимающих странах, общему состоянию экономики, от-

ношению правительства и населения к частной собственности, традиции соблюдения международных соглашений и договоров, устранению бюрократических проволочек.

Следует признать, что на данный момент мы пока не можем похвастаться наличием особо благоприятных экономических условий в целом по республике. То есть привлечь инвесторов только общим благополучным состоянием экономики не удастся. И в этой связи на первый план выходят именно финансовые льготы, предоставляемые резидентам свободных экономических зон.

Данные льготы применяются в мировой практике в случае использования инвестиций в СЭЗ. Они призваны обеспечить окупаемость инвестиций в период, когда риск капиталовложений наиболее высок. Эти льготы нельзя рассматривать, как экономический ущерб для принимающей стороны, поскольку в противном случае крупные иностранные инвестиции не будут поступать.

Предприятия-резиденты СЭЗ создаются на окраинах города, в местах зачастую лишённых развитой инфраструктуры, то есть там, куда инвестор просто так не пойдёт. Что бы его привлечь нужны дополнительные стимулы.

И речь в данном случае идёт не только об иностранном инвесторе, который уже избалован «тепличными» условиями развитых стран, но и об отечественных инвесторах, которые при прочих равных условиях выберут объекты для инвестирования в более обжитых местах.

Помимо этого, нельзя расценивать как потери бюджета льготы, предоставленные резидентам СЭЗ для стимулирования реализации продукции на зарубежные рынки, то есть льготы носящие целевой характер. Ведь не секрет, что для организации производства, способного создавать продукцию, конкурентоспособную и востребованную на внешних рынках, требуются гораздо большие затраты и капвложения.

Таким образом, при стоимостной оценке потерь доходной части бюджета не следует учитывать «потери» от минимально достаточного набора преференций, который необходим для привлечения крупных инвесторов в свободную экономическую зону, а также «потери» от предоставленных резидентам СЭЗ целевых льгот.

Рассуждая о том, сколько денег в виде налоговых поступлений можно было бы собрать, мы так же забываем, что большое количество налогов, закладываемых в цену, -это высокая стоимость выпускаемой продукции, а, следовательно, низкая рентабельность и низкая конкурентоспособность предприятия, ведущая к разорению и банкротству.

Следует чётко уяснить, что речь идёт не о выборе между большими поступлениями в бюджет и маленькими поступлениями в бюджет, а о том поступит ли в бюджет вообще что-нибудь.

К сожалению, у нас зачастую не рассчитывается реальная отдача в долгосрочной перспективе. Поэтому вводятся дополнительные сборы, отменяется та или иная льгота или ещё что-нибудь столь же неожиданное для предприятия. Наиболее актуальными примерами подобных действий являются возможность введения обязательной продажи валюты для резидентов СЭЗ "Брест" и необходимость уплаты резидентами

Кривецкий Александр Николаевич. Аспирант каф. бухгалтерского учета, анализа и аудита Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

оффшорного сбора.

Опыт функционирования СЭЗ "Брест" показывает, что предприятия-резиденты и без того являются крупными и добросовестными плательщиками налогов. Так, сумма налогов и сборов, уплаченная на одного работающего в СЭЗ "Брест" в 2002 году достигла 6,2 млн. руб. Аналогичный показатель в целом по области равнялся - 2,4 млн. руб. То есть, несмотря на все льготы, сумма налогов, уплаченная предприятиями - резидентами СЭЗ в расчёте на одного работающего, в 2,6 раза превышает аналогичный показатель по предприятиям - нерезидентам. За период функционирования зоны поступления в бюджета различных уровней превысили расходы на развитие зоны в 8 раз.

Невольно напрашивается вопрос: каких же величин достигли бы налоговые поступления, не будь ещё и льгот? Ответ прост - в этом случае поступления в бюджет равнялись бы нулю, потому что этих предприятий просто не существовало бы.

В настоящий момент на предприятиях-резидентах работает менее 1% от общей численности работающих Брестской области. В то же время объем производства резидентов СЭЗ в 2002 году превысил 11% от объема промышленного производства области. Доля резидентов СЭЗ в экспорте области в 2002 году составила - 17,5%. Производительность труда на предприятиях - резидентах СЭЗ "Брест" в 2002 году составила - 56,2 млн. руб. Для сравнения, производительность труда в

промышленности Брестской области - 16,6 млн. руб., то есть в 3,4 раза ниже.

На предприятиях зоны сегодня работает более 6 тысяч человек. В 2002 году создано более 2 тысяч новых рабочих мест. В настоящий момент в СЭЗ "Брест" зарегистрировано 95 резидентов, из них - 73 с иностранным капиталом. Ими заявлено инвестиций в объеме - 120 млн. дол. США., привлечено 77 млн. дол. США. В 2002 году в зону инвестировано 31,7 млн. дол. США. Сейчас в СЭЗ "Брест" вложены капиталы из России, Польши, Германии, США, Кипра, Чехии и ряда других стран.

О высокой инвестиционной активности резидентов говорит тот факт, что за первый квартал 2003 года в СЭЗ "Брест" вложено 9 млн. дол. США., что составляет 89% в общем объеме инвестиций поступивших на предприятия Брестской области.

Все эти цифры свидетельствуют о высокой эффективности не просто ряда отдельных предприятий, а об эффективности другой экономической модели развития промышленности, при которой производители, не обременённые большим количеством налогов и сборов уже на этапе становления, имеют возможность вкладывать полученную прибыль в развитие производственной базы, динамично наращивать объёмы производства и в конечном итоге вносить в бюджет более значительную лепту, чем сопоставимые с ними предприятия - нерезиденты.

УДК 339.19

Шумко Н.Е.

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

В условиях рыночной экономики одной из самых динамично развивающихся сфер деятельности является сфера туристических услуг. Появление большого количества мелких фирм неизбежно приводит к обострению конкуренции между ними. В этих условиях одним из самых актуальных вопросов является вопрос разработки методики оценки конкурентоспособности фирм, работающих в туристической сфере. В данной работе предпринята попытка адаптировать методы оценки конкурентоспособности, которые применяются в производственной сфере для оценки конкурентоспособности в сфере услуг.

Конкурентоспособность туристических услуг определяется совокупностью их качественных и количественных характеристик, представляющих интерес для потенциальных потребителей. Поэтому расчет и анализ показателей конкурентоспособности туристической услуги является важнейшим этапом работы менеджера коммерческой организации (туристического агентства). Общая схема оценки конкурентоспособности туристической услуги фирмы «Прогресс» представлена на рис. 1.

Главное отличие оценки конкурентоспособности туристической услуги от оценки конкурентоспособности товара, заключается в том, что оценка строится на основе не «жестких» (т.е. измеряемых в абсолютных величинах), а «мягких» (измеряемых в относительных величинах) параметров. «Мягкие» параметры, не имеющие естественной физической меры, с трудом поддаются непосредственной количественной оценке. Более-менее точную оценку таких параметров можно получить только с помощью социологических (опросных) методов, основанных на непосредственном восприятии респондентами ценности туристической услуги и представление результатов такого восприятия в цифровой (балловой) форме. К таким методам относят экспертный и квалиметрический

методы.

Наилучшие результаты дает использование *экспертного метода*, суть которого заключается в привлечении к работе групп экспертов (работников туристических агентств), опирающихся не столько на чисто субъективное восприятие тех или иных потребительских свойств конкретной услуги, сколько на свои профессиональные знания, опыт и навыки, на понимание роли того или иного свойства оцениваемой услуги в удовлетворении конкретной потребности клиентов туристической фирмы.

Уместен здесь и *квалиметрический метод*, основанный на соизмерении различных свойств туристической услуги. Главная цель квалиметрического анализа в туристическом бизнесе заключается в непрерывном поиске повышения эффективности и качества работы туристических фирм. В каждом конкретном случае главная цель квалиметрического анализа реализуется через совокупность частных целей, относящихся к различным аспектам деятельности туристических фирм.

С помощью квалиметрического анализа решаются основные задачи:

- выявляются факторы профессионально-деловой среды в сфере туристического бизнеса, отрицательно влияющие на эффективность и качество туристических услуг, предлагаемых населению;
- осуществляется поиск путей устранения либо полной или частичной компенсации воздействия выявленных негативных факторов в сфере туристического бизнеса на результаты деятельности исследуемых фирм.

Методика проведения квалиметрического анализа деятельности хозяйствующих субъектов туристического бизнеса сводится к выполнению следующей последовательности операций:

Шумко Наталья Евгеньевна. Аспирантка каф. менеджмента и маркетинга Брестского государственного технического университета.

Беларусь, БГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.