

тию регионального инновационного потенциала, а следовательно, и повышению экспортного потенциала, конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности периферийных МСП.

*О.Л. Мацкевич*  
БГЭУ (Минск)

## **ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

Развитие социально ориентированной высокoeffективной и конкурентоспособной экономики Республики Беларусь наряду с решением задач по обновлению технологий производства, укреплению инфраструктуры, в том числе и банковско ориентированной сферы, предполагает усиление роли государства в регулировании экономических и социальных интересов общества и развитие системы предпринимательства. Предполагается длительный процесс преобразования.

Для развития бизнеса необходимо наличие двух взаимосвязанных условий.

Во-первых, организационно-хозяйственное новаторство, инициатива. Реализация этого условия обеспечивается гибкостью и быстрой перестраиваемостью производства, активизацией инновационной деятельности, вовлечением в производственный процесс эффективных ресурсов, что способствует повышению конкурентоспособности экономики.

Во вторых, экономическая свобода действий.

Все мероприятия государственной поддержки бизнеса в условиях трансформационной экономики с учетом значимости и последовательности реализации можно объединить в три блока.

1. Создание благоприятной для бизнеса внешней среды. Сюда следует отнести следующие мероприятия: стабилизация и совершенствование правовой среды; формирование благоприятного общественного мнения; расширение сферы деятельности бизнеса за счет реструктуризации нерентабельных крупных предприятий, разгосударствление и приватизация объектов государственной и коммунальной собственности.

2. Содействие решению основных проблем, сдерживающих развитие бизнеса. Формирование мер экономической поддержки бизнеса выражается в предоставлении льготных кредитов, установлении налоговых льгот, создании инфраструктуры поддержки бизнеса (инкубаторов, центров, лизинговых предприятий, страховых агентств и др.), организации технической помощи со стороны государственных научных учреждений, поощрении сотрудничества крупных и малых фирм в форме франчайзинга, предоставлении возможности участвовать в госзаказах.

3. В отдельных случаях ориентация бизнес-структур на решение приоритетных проблем конкретных регионов. Этот блок мероприятий решает следующие задачи: инновационная деятельность, выпуск экспортной и импортозамещающей продукции, потребительских товаров, предоставление социально значимых услуг, создание новых рабочих мест для обеспечения занятости населения региона.

Реализуются эти задачи через следующую систему мер:

- информационное обеспечение инновационной и внешнеэкономической деятельности;
- помощь в рекламе предлагаемых на экспорт товаров;
- государственную поддержку экспортных операций;
- создание инновационных центров, технопарков;
- предоставление венчурного капитала бизнес-структурам, создаваемым в перспективных отраслях;
- налоговые льготные кредиты фирмам, которые выпускают социально значимые товары и создают дополнительные рабочие места.

Таким образом, возможность решения этих задач на государственном уровне и определит уровень развития бизнеса в Республике Беларусь.

*Н.К. Мельников*  
Институт управления и предпринимательства (Минск)

## **МНОГОУРОВНЕВАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Международная конкуренция, процессы глобализации, распространение современных информационно-коммуникационных технологий и открытие национальных экономик стран способствуют развитию межфирменного сотрудничества, которое превращается в важную стратегию выживания и развития компаний в быстро меняющихся условиях. В настоящее время признано, что тер-

риториально-производственные комплексы и кооперационные сети малых и средних предприятий представляют собой один из наиболее эффективных по затратам механизмов оказания технической помощи субъектам предпринимательства. Межфирменное сотрудничество может явиться действенной основой для обучения, обмена знаниями, передачи и модернизации технологий, получения доступа на рынки и развития технологического и инновационного потенциала.

Межфирменное сотрудничество может осуществляться в формах вертикальных связей между поставщиками и клиентами, горизонтальных связей между предприятиями на основе специализации, технологического партнерства, позволяющего снизить издержки и риски инновационной деятельности.

В Республике Беларусь имеются лишь единичные примеры успешного развития межфирменного партнерства. Для стимулирования и поддержки межфирменного партнерства требуется принятие комплекса мер, институтов и механизмов.

Наибольшее значительное внимание следует уделить формированию и развитию инструментов политики, укреплению структур, стимулов и мер поддержки на макро-, мезо-, микро- и метауровне.

На макроуровне целесообразно сосредоточить усилия на содействии в реализации следующих четырех главных направлений работы: улучшении состояния институциональной среды, повышении эффективности политики поддержки предпринимательства и нормативной базы, поощрении создания кооперационных сетей предприятий, обеспечении структурной реорганизации на уровне субъектов хозяйствования. При этом необходимо стремиться к достижению разумного баланса между мерами по поощрению конкуренции и мерами по стимулированию кооперации субъектов хозяйствования.

На мезоуровне поддержку должны осуществлять учреждения, занимающие промежуточное положение между правительством и отдельными предприятиями. К ним относятся региональные органы управления, предпринимательские ассоциации и общественные объединения предпринимателей, инновационные центры. При этом требуется тесное взаимодействие между государственным и частным секторами.

На микроуровне эффективность поддержки обеспечивается с учетом местных условий, существующих потребностей и привлечением широкого круга участников кооперационных связей, в том числе и за счет развития инициативы снизу.

На метауровне развитие партнерства должно опираться на формирование культурных ценностей, стратегических подходов и социально-экономических союзов.

Меры, осуществляемые на различных уровнях, могут быть скоординированы в рамках реализации конкретных проектов поддержки кооперационных связей субъектов предпринимательства. Как показывает опыт, ключевую роль в успешном развитии партнерства играют такие факторы, как частичное финансирование отдельных компонентов проектов, помощь в нахождении подходящих партнеров путем подбора способных к взаимодействию компаний. Этого можно добиться такими стратегическими мерами, как:

реализация программ, ориентированных на межфирменные кооперационные сети, снабженческие цепочки и отраслевые территориально-производственные комплексы с акцентом на расширение знаний и умений;

повышение роли посреднических учреждений, таких как агентства развития, бизнес-инкубаторы, центры поддержки предпринимательства;

стимулирование формирования горизонтальных институциональных сетей через создание региональных союзов и установление партнерских связей.

Последовательная реализация многоуровневого подхода к формированию политики в области поддержки кооперационных связей малых и средних предприятий будет содействовать привлечению международных доноров. Это позволит получить техническую помощь, доступ к информационным сетям, системам поддержки исследований и разработок и финансовым ресурсам, включая международный венчурный капитал.

Реализация подобных проектов межфирменного партнерства будет содействовать более эффективной интеграции малых и средних предприятий Беларуси в мировую экономику.

*И.М. Мешкова*

**Брестский государственный технический университет**

## **ВЛИЯНИЕ КОММУНИКАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Решение проблемы конкурентоспособности входит в круг приоритетных задач отечественных предприятий. Ведь в условиях развивающихся рыночных отношений, а значит, приблизительно равных стартовых условиях для частного капитала важно занять наибольшую рыночную нишу и закрепить свои позиции на рынке.