

нансовых ресурсов инновационных предприятий. В 2002 г. общие затраты на финансирование технологических инноваций в республике составили 910 549,5 млн р. Из них лишь 0,5 % осуществлено за счет средств государственного бюджета. На долю же собственных средств предприятий приходится 77 %. При этом среди основных факторов, препятствующих инновациям на предприятиях, в первую очередь упоминаются недостаток собственных средств, финансовой поддержки со стороны государства, высокая стоимость инноваций. Сохраняется также тенденция к старению основных фондов предприятий.

В связи с этим составление бизнес-плана в соответствии с инновационными инвестициями является неизбежным для предприятия в целях более рационального использования ограниченных финансовых ресурсов.

Как на вновь образующемся инновационном предприятии, так и на том, что уже функционировало раньше и приняло решение об осуществлении инновационной деятельности, планирование финансовых ресурсов на инновационное инвестирование должно соблюдать следующие условия. С одной стороны, оно должно быть нацелено на использование более легких и доступных источников финансовых ресурсов, включая также такой инструмент инновационного финансирования, как венчурный капитал. С другой стороны, содержать в себе механизм выявления "ошибок", особенно часто встречающихся при планировании инновационных проектов, связанных с просчетами количественных и временных факторов. Необходимо учитывать, что временные горизонты бизнес-планирования на инновационном предприятии являются более ограниченными по сравнению с традиционным производством.

*В.В. Ожигина, канд. экон. наук,
И.П. Бурло, науч. сотр.*

НИЗИ Минэкономики Республики Беларусь (Минск)

ЗАЩИТА БЕЛОРУССКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ В ПРОЦЕССЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Для защиты национальных интересов на российском рынке в случае вступления России в ВТО раньше Беларуси можно выбрать один из путей развития взаимоотношений в рамках Союзного государства:

- достижение полной унификации и устранения во взаимной торговле России и Беларуси тарифных и нетарифных барьеров, что в краткосрочном периоде маловероятно и практически невозможно;
- противоречие интеграционным тенденциям и соглашениям — сохранение прежних и установление дополнительных нетарифных барьеров во взаимной торговле России и Беларуси.

Второй подход, предполагающий отсутствие полной гармонизации национального права с целью защиты национальных интересов и сохранения некоторой дискриминации в отношении компаний из третьих стран, используется в ЕС, НАФТА, ЦЕФТА и является наиболее вероятным для Союзного государства, хотя и тормозит процесс интеграции. Исходя из этого, его следует сочетать с совершенствованием внутринациональных стимулов развития торговли с целью снижения торговых барьеров в дальнейшем. Итак, для защиты белорусских производителей на российском рынке необходимо:

1. Продолжить и усилить координацию переговорных процессов России и Беларуси в ходе их вступления в ВТО.

2. Стимулировать развитие совместных российско-белорусских предприятий, ФПГ, сетевых образований (стратегических, виртуальных, подрядных и т.д.). Это снимет необходимость защиты национальных производителей друг от друга, поскольку отношения между ними будут строиться на основе внутрифирменных норм.

3. Укреплять белорусских производителей путем создания холдингов, объединений в машиностроении, химии, нефтехимии, станкостроении.

4. Способствовать повышению конкурентоспособности белорусских производителей, что предполагает учет целого комплекса составляющих.

5. Создавать условия для развития участия высокотехнологичного сектора Беларуси в международном разделении труда. Для этого необходимо создание общесоюзных фондов поддержки инновационной деятельности, инновационных центров и инкубаторов, предоставляющих комплекс деловых услуг по сопровождению проектов малого и среднего бизнеса (в ЕС их около 280, в СНГ — пока 1), центров науки и высоких технологий, координирующих работу предприятий над проектами или объединяющих весь спектр работ и организаций, включенных в инновационный процесс (ЭВРИКА и ЦЕРН в ЕС), центров обмена инновациями и технологиями.

7. Осуществлять научно обоснованную союзную научно-техническую и промышленную политику как основу для избирательной защиты союзных производителей.

8. Ввести в действие систему поощрения экспортеров и финансового обеспечения экспорта. Подобные торговые ограничения ши-

роко применяются странами ЕС и НАФТА в отношении партнеров по интеграции.

9. Создать механизмы временной государственной поддержки предприятий, страдающих от резко возросшего импорта.

10. Создать общедоступную государственную систему внешне-экономической и правовой информации для предприятий (цены, условия торговли, механизмы разрешения споров и т.п.).

11. Ужесточить подходы к определению страны происхождения товаров (увеличить долю продукции союзного происхождения).

12. Сохранить технические барьеры во взаимной торговле России и Беларуси, что позволяет, например, странам ЕС, НАФТА, ЦЕФТА эффективно защищать свои рынки от конкурентов из третьих стран.

13. Создать систему процедур для разрешения коммерческих споров между российскими и белорусскими производителями в рамках Союзного государства.

С.Л. Окунь, аспирантка

БГЭУ (Минск)

ОСОБЕННОСТИ РЫНКА ТОВАРОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Осознание особенностей рынка товаров производственного назначения может внести существенный вклад в разработку маркетинговой стратегии производителей промышленной продукции Республики Беларусь. При этом речь идет как об особенностях, имеющих интернациональный характер, так и о специфических национальных чертах.

Первые хорошо изучены и описаны в литературе. К ним можно отнести:

1. Размер рынка предприятий больше потребительского рынка. Например, в январе — октябре 2003 г. объем выпуска промышленной продукции в Республике Беларусь составил 26 236,3 млрд р., объем выпуска потребительских товаров — 7534,4 млрд р. Таким образом, объем производства промышленной продукции в 3,48 раза превысил объем выпуска потребительской продукции.

2. Число потребителей на рынке организаций значительно меньше числа конечных потребителей. В начале 2003 г. количество промышленных предприятий в Беларуси составляло 2390, в то время как количество конечных потребителей исчисляется милли-