

ционного проектирования в Республике Беларусь и в лёгкой промышленности, в частности, очень широк.

Так как отечественные предприятия в подавляющем большинстве не располагают достаточными собственными ресурсами для осуществления значительных капиталовложений, а банки не охотно кредитуют предприятия лёгкой промышленности, то, следовательно, внимание государственных органов должно больше концентрироваться на иностранных проектах в этой области и создании благоприятных условий не только для их привлечения, но и реализации.

В тоже время существенное различие между иностранными инвестиционными проектами реализуемыми в КНР и иностранными проектами реализуемыми в Республике Беларусь состоит в том, что в Китае к реализации допускаются проекты по производству продукции не имеющей аналогов или с использованием оборудования, сырья и т.д. не имеющих аналогов не только на китайском, но и на мировых рынках. В нашей республике, как правило, происходит реализация инвестиционных проектов, имеющих конкурентные преимущества лишь перед национальными производителями. Таким образом необходимы изменения в самой системе привлечения и отбора инвестиционных проектов, в том числе и в лёгкую промышленность.

Решение данной проблемы смогло бы значительно продвинуть и научный сектор лёгкой промышленности, так как имея передовые разработки мировых лидеров, проще создавать собственные продукты, оборудование, технологические процессы не имеющие аналогов.

Существующее положение дел можно было бы изменить путём привлечения крупных инвесторов, путём создания для них наиболее благоприятных условий в совокупности с использованием главного конкурентного преимущества Республики Беларусь – выгодного географического положения. Это, в свою очередь, требует содействия органов государственной власти в подготовке и реализации инвестиционных проектов на территории республики, создании соответствующих условий, заключении межправительственных соглашений и т.д.

УДК 658.5

ПЛАНИРОВАНИЕ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

Л. М. Шур

*ЗАО «Витебский центр поддержки
предпринимательства «Дом науки и техники»*

На протяжении вот уже более одиннадцати лет ЗАО «Витебский центр поддержки предпринимательства «Дом науки и техники» (далее — ВЦПП) является консультантом по созданию и развитию предприятий.

Решение вопросов рациональной организации бизнеса и повышения экономической эффективности наших клиентов позволило накопить определенный опыт. Вот некоторые выводы из сферы бизнес-планирования, являющейся нашей основной деятельностью.

Для результативного ведения бизнеса необходимы, как правило, несколько чрезвычайно важных условий.

Условие № 1.

Партнерство с местными властями и выбор направлений работы, совпадающих с республиканскими и местными приоритетами.

К сожалению, число административных барьеров, пока несопоставимо с «дружескими» функциями для бизнеса. По проводившемуся нами в 2002 году контекстному анализу законодательства соотношение так называемых «плохих» (запретить, ограничить, упорядочить, ответственность и т.д.) и «хороших» (освободить, поддержать, развитие, стимул и т.д.) слов — 66% к 34%. Поэтому ВЦПП вынужден разрабатывать для субъектов хозяйствования планы на получение различных государственных разрешений, в том числе на отчуждение государственного имущества, аренду водоемов, участие в приватизации, разрешение на размещение коммерческой организации с иностранными инвестициями (которым, кстати, с 2005 года были отменены важнейшие преференции).

Тем не менее возможности эффективной помощи вновь создаваемым либо развивающимся субъектам хозяйствования реально существуют, и ими нужно пользоваться. В частности, ВЦПП разрабатывал бизнес-планы для получения финансовой помощи со стороны службы занятости, получения статуса резидента СЭЗ, частичной компенсации банковских процентов за долгосрочные займы, лизинг из областного бюджета (в том числе субъектам малого предпринимательства) и так далее.

Условие №2

Диверсификация видов деятельности.

Если во многих зарубежных государствах считается, что «узкий» бизнес (занятие одним-единственным делом) лучше «широкого» (наличия в Уставе предприятия десятков возможных видов деятельности), то в отечественных условиях наличие нескольких разных бизнесов (плюс еще и запасные варианты) позволяют снижать риски рынка (появления конкурентов, спад спроса), а также государственного влияния на экономику РБ (принятие нормативно-правовых актов). Причем 80% данных рисков возникает ввиду чрезмерного государственного прессинга и перманентных изменений законодательства.

Условие №3

Членство в бизнес-ассоциациях, сотрудничество с независимыми консультантами – юристами, аудиторами, маркетологами, разработчиками инвестиционных проектов и экспертами.

Многим начинающим предпринимателям (среди которых было немало и безработных граждан) ВЦПП помог выработать стратегию бизнеса, рассчитать окупаемость вложений.

Одним из критериев принятия положительного решения об инвестировании также служат качественные деловые проекты. При их наличии банки выдают долгосрочные кредиты, партнеры увеличивают взносы в уставный фонд, само предприятие развивается за счет собственных средств — выступает учредителем новой коммерческой организации, проводит оздоровление (санацию) с улучшением значений финансовых коэффициентов, увеличивает объемы действующего производства, создает производство новой продукции, организует или значительно расширяет экспорт продукции. ВЦПП проводил оценку финансового состояния и разрабатывал бизнес-планы для многих субъектов малого предпринимательства Витебской области. Для подготовки каждого инвестиционного проекта ВЦПП на основе типовой программы разрабатывал отдельный программный продукт в соответствии с требованиями законодательства и кредитора на основе исходных данных клиента.

Наличие у ВЦПП свидетельства Минэкономики на право проведения экспертиз по санации и банкротству не привело к заказам на подобный сервис ввиду несовершенного законодательства в данной сфере. Однако в 2005 году участились обращения субъектов хозяйствования по проведению досудебного оздоровления.

Приведу два типичных примера консультирования оказавшихся в сложных условиях государственных предприятий.

Первое. ВЦПП всегда получал оплату и заказы от государства. Однако в последние годы значительно снизились объемы работ, а финансирование стало максимально экономным. В результате одно из обратившихся к нам за консультацией предприятие получало убытки, демотивацию деятельности, отсутствие перспектив. Для выхода из кризиса мы рекомендовали прежде всего отказаться от лишнего (имущества, кадров), затем привлечь все лучшее (планирование, стимулирование, реанимация подсобного производства и оказание новых услуг) для роста лояльности потребителей.

Второе предприятие, наоборот, бурно росло (зачастую не по своей воле путем присоединений убыточных хозяйств), и теперь подобная многопрофильность во многом породила неуправляемость. Хозяйственный комплекс оказался неплатежеспособным. Мы рекомендовали провести реструктуризацию путем разделения экономической сферы предприятия на центры ответственности, внедрить бюджетирование.

Слабым звеном многих предприятий, особенно созданных в советское время, является маркетинг – недостаточный анализ и расплывчатая стратегия.

ВЦПП проводит аудит макро- и микросред, оценивает маркетинговый потенциал и разрабатывает маркетинговые планы с расчетами и проведением консультаций.

Кстати, по этому же поводу обращаются к нам и предпринимательские структуры.

Условие №4

Эффективное использование современных технологий.

Постсоветские предприятия активно используют компьютерные технологии с применением современного программного обеспечения.

Особенно важно для повышения инновационного потенциала активно использовать «Всемирную паутину» для повышения квалификации, проведения рыночных исследований и продвижения (реклама, заказы на оптовую торговлю и так далее).

От использования электронной почты и получения информации из сети Интернет успешные деловые люди переходят к созданию собственных сайтов. Но при этом далеко не всегда применяют специальные возможности сети для наиболее эффективного развития бизнеса — рассылки, опросы, чаты, форумы, создание баз данных и брошюр, баннерные сети, обмен ссылками, партнерские и спонсорские программы, электронные доски объявлений, почтовые реестры в электронной почте, многопользовательский диалог, открытие электронных магазинов для розничных потребителей и многое другое.

В качестве примера использования современных технологий хотелось бы назвать способствующий решению проблем бизнеса обновленный Интернет-портал «Витебская область для бизнеса и инвестиций». Портал, работающий при информационной поддержке Витебского облисполкома, содержит справочные сведения о регионе и хозяйственном комплексе, ссылки на ключевые экономические веб-ресурсы, обновляющиеся данные гор- и райисполкомов. Нас посещают десятки бизнесменов не только из РБ, но и из многих стран Европы, США.

Поставлена цель сделать портал ежедневным помощником делового человека для принятия правильных управленческих решений на основе имеющейся информации. Для этого важно и самим бизнесменам постоянно актуализировать в портале свои данные.

Эффективность подобной информации в объединенном областном экономическом портале, мы считаем, будет на порядок выше, нежели на индивидуальных сайтах. Рынок такого рода рекламы растет на 100% в год. Такой портал может сделаться формой общения и маркетинга.

Не очень спешат, к сожалению, разместить в портале информацию о себе и многие субъекты хозяйствования Витебской области. Происходит это, я думаю, по причине стереотипности мышления руководителей предприятий и организаций. Иногда некоторые хозяйственники аргументируют свое нежелание разместить информацию о своем

предприятия в портале «Витебская область для бизнеса и инвестиций» тем, что у них уже существует собственный сайт. Однако согласитесь, что вашему потенциальному партнеру будет гораздо легче разыскать вас (или ссылку на ваш сайт) в едином экономическом Интернет-ресурсе Витебской области, нежели рыться во многих поисковых системах, при этом далеко не всегда получая положительный результат!

Есть немало руководителей субъектов хозяйствования, предпочитающих работать по старинке, считающих, что им ни к чему Интернет-технологии, у них и так достаточная клиентская база. На этот счет я могу сказать лишь одно: если сегодня клиентскую базу таких предприятий и можно считать удовлетворительной, то завтра, с появлением новых факторов, объемы производства могут значительно упасть. Что тогда станут предпринимать руководители предприятий? Не лучше ли сегодня озаботиться перспективой для своих предприятий, взяв на вооружение самые передовые технологии, в том числе такой мощный инструмент, каковым по праву считается всемирная сеть Интернет?

Мы приглашаем всех принять участие в работе справочно-информационного портала «Витебская область для бизнеса и инвестиций». Этот единственный на сегодняшний день чисто экономический Интернет-ресурс области является, можно сказать, лицом Витебщины во всем мире, и по нему пользователи из многих стран планеты определяют экономическое состояние региона. Адрес портала — VITINVEST.BY.COM.

УДК 658.1:339

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ НА ОСНОВЕ СОЗДАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Г.А. Яшева

*Учреждение образования «Витебский
государственный технологический университет»*

Повышение конкурентоспособности предприятий является основой экономического роста страны. Легкая промышленность является значимым сектором экономики Беларуси, поскольку в отрасли производится более 30% непродовольственных товаров народного потребления.

Обострение конкуренции на внутреннем рынке, привели к снижению конкурентоспособности продукции и предприятий легкой промышленности, что подтверждается следующими фактами. За период 1990 – 2004 гг. удельный вес продукции отрасли в общем объеме промышленного производства Республики Беларусь снизился в 2,5 раза и составил 6,9 %; поставки белорусских товаров в торговую сеть в 2004 году были уменьшены на 15-40 %, увеличились остатки готовой продукции; загрузка производственных мощностей снизилась в 2004 г. к уровню 1990 г. в среднем в 2 раза и составила по отдельным видам продукции (например, обуви, тканям хлопчатобумажным) менее 50%; объем балансовой прибыли и рентабельность продукции снизились; рентабельность продукции составила в 2004 г. 6,5% (по сравнению с 1990г. снизилась в 2,5 раза). Уровень износа основных производственных фондов составил в 2004 году 60%, что не позволяет производить конкурентоспособную продукцию, удельный вес инновационной продукции в объеме производства в легкой промышленности – составил 3% (в промышленности Беларуси – 8%, тогда как в развитых странах в 10 раз больше).

Таким образом, проводимая промышленная политика в отношении отрасли оказалась не эффективной, необходимы новые подходы к решению проблемы повышения