

## **ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ – ЭФФЕКТИВНЫЙ МЕХАНИЗМ УСКОРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ЭКОНОМИКЕ**

Переход на инновационный путь развития для белорусской экономики сегодня жизненно важен, поскольку она в силу объективных причин все больше интегрируется в европейские и мировые экономические процессы. При этом повышение ее конкурентоспособности возможно лишь при условии целенаправленной разработки и формирования национальной инновационной системы, рыночной трансформации действующего научно-технического потенциала Беларуси с ориентацией на мировые тенденции в инновационной сфере при обязательном учете собственных особенностей и интересов.

Высокотехнологические разработки в целом представляют собой «сырой» продукт. Изначально требуются средства для его доработки, изготовления опытного образца, испытаний и проверок, дальнейших доработок и т. п. На данном этапе не исключается получение отрицательного научно-технического результата. Следующим этапом является внедрение, технологическое освоение и изготовление пробной партии продукции, что тоже требует затрат. Только затем можно начинать позиционирование товара, а часто и вообще формирование нового потребительского спроса на него. Это, безусловно, весьма недешевое мероприятие. Кроме того, здесь присутствует значительный риск. Никто гарантированно не может прогнозировать востребованность продукта в целом, а соотношение «цена – востребованность» – параметр, сложно предсказуемый (при отсутствии аналогов) и изменчивый.

Инновационные предприятия, создающие высокотехнологические разработки, в массе своей либо новые, не обладающие собственными мощностями и основными средствами (имеют лишь «светлые» головы и оригинальные идеи), либо старые (конструкторские бюро, НИИ, опытные производства), обремененные долгами и финансовыми неурядицами.

Специфика работы инновационных предприятий как в Республике Беларусь, так и в других странах постсоветского пространства заключается в том, что традиционные для рыночных отношений механизмы финансирования либо не работают, либо отсутствуют вообще. Венчурные схемы, служащие в индустриальных странах основой развития предприятий, потенциально обладающих перспективными идеями и разработками, но не имеющих средств для получения полноценного научно-технического продукта, его внедрения, позиционирования на рынке и последующего серийного изготовления, в Беларуси еще слабо используются.

Несмотря на наличие в республике достаточного научно-технического потенциала, который создает хорошие предпосылки для развития венчурного предпринимательства и формирования венчурной индустрии, национальная

венчурная система только начинает развиваться. Отсутствует нормативно-правовая база деятельности венчурных предприятий и институтов, а также соответствующая инфраструктура. В этом отношении Беларусь значительно отстала от других стран.

Таким образом, при переводе экономики страны на инновационный путь развития венчурная индустрия станет неотъемлемой частью национальной инновационной системы. Финансируя малые и средние инновационные предприятия на этапе, когда иные финансовые источники воздерживаются от рискованных вложений, обеспечивая высокие темпы роста компаний, венчурное инвестирование становится «пусковым механизмом» для создания новых и модернизации действующих производств на основе использования достижений науки и техники, а это в свою очередь приведет к устойчивому социально-экономическому развитию страны и повышению качества жизни белорусского народа.

<http://edoc.bseu.by>

*Н.А. Павлова*

Научный руководитель *А.А. Носова*  
*Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

## **ПРОГРАММА ЛОЯЛЬНОСТИ**

В условиях постоянно растущей конкуренции – идет ли речь о производстве или о сфере услуг – компании вынуждены постоянно бороться за клиента. В связи с этим особую актуальность приобретают так называемые программы лояльности.

Программа лояльности – это форма маркетинга, которая направлена на создание долгосрочных отношений с клиентами с целью сделать их постоянными покупателями. Лояльность позволяет понять потребности клиента и разработать те сервисы обслуживания, которые ему необходимы. Программа лояльности направлена на увеличение удовлетворенности клиента компанией.

Выгоды от внедрения программ лояльности: прибыль; уменьшение себестоимости отношений с клиентом; стабильный денежный поток. Задачи лояльности: повысить узнаваемость вашего брэнда; повысить лояльность посетителей к вашей продукции; повысить продажи продвигаемого вами продукта на период проведения акции; повысить лояльность посетителя нашей торговой сети. Основные инструменты программы лояльности: дисконтные программы; розыгрыши призов; накопительные дисконтные программы; бонусные программы; подарочные сертификаты в виде пластиковой карты.

Существует несколько основных этапов создания успешной программы лояльности. В первую очередь необходимо собрать команду для реализации проекта. В создании программы должна быть задействована вся компания. Собрав команду из сотрудников разных отделов, вы сможете учесть все нюансы, касающиеся будущей программы. На начальном этапе создания программы ло-