

гичного оборудования польских производителей в рамках польских программ содействия экспорту. Польшей уже в течение нескольких лет реализуется программа, основным направлением которой является расширение деятельности по поддержке экспорта, включая кредитование. Представляется весьма перспективной проработка на межгосударственном уровне вариантов финансирования польскими банками при поддержке Корпорации страхования экспортных кредитов (KUKE SA) закупки интересующих белорусскую сторону польских товаров.

Может оказаться интересным развитие сотрудничества Беларуси и Польши в сфере обучения и обмена опытом. Как показывает мировой опыт, программы обмена, обучения, стажировок управленческих кадров, представителей бизнеса, научных сотрудников являются одной из важнейших составляющих развития взаимоотношений во всех сферах экономики. При этом представляется возможность учесть имеющийся в Польше положительный опыт реформирования экономики.

Фактором, содействующим развитию деловых отношений, может стать создание и поддержка государственными структурами агентств, бизнес центров, оказывающих правовую, деловую и информационную поддержку малому и среднему бизнесу. Например, государство может оказывать адресную поддержку Белорусскому агентству содействия иностранным инвестициям, а также бизнес центрам в областях, созданных МФК для поддержки малого и среднего бизнеса. Данные структуры, в свою очередь, будут помогать субъектам хозяйствования оперативно решать возникающие проблемы и помогать в расширении бизнеса.

С.В. Михолап
БГПА (Минск)

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ВЫСТАВКАХ И ЯРМАРКАХ

Внешнеэкономическая деятельность вузов и научных организаций Республики Беларусь приобретает в последнее время возрастающее значение, и это является весьма актуальным для республики, которая имеет высокоразвитый научно-технический потенциал в различных областях. Однако следует отметить, что пока участие вузов и научных организаций во внешнеэкономичес-

кой деятельности недостаточно, хотя для этого имеются определенные предпосылки, о чем свидетельствует резонанс представления ряда научных разработок на международных выставках в Ганновере. Как показывает практика, для научных организаций Республики Беларусь наиболее приемлемыми являются следующие формы внешнеэкономической деятельности: научно-техническое сотрудничество в области совместных исследований и разработок; кооперация с заинтересованными зарубежными организациями на взаимовыгодных условиях путем обмена технологиями, материалами и технологическим оборудованием; создание совместных предприятий и научно-производственных объединений с целью привлечения иностранного капитала для разработки новых технологий, освоения и распространения новой техники, совместного продвижения разработок на мировом рынке.

Для успешной реализации внешнеэкономической деятельности необходимо уделять значительное внимание маркетинговым исследованиям рынка научно-технической продукции. Одним из инструментов маркетинга являются выставки. Учитывая значительные финансовые затраты на участие в международных выставках, необходимо четко определить критерии отбора экспонатов, поскольку от этого в значительной степени зависит успех участия в подобных мероприятиях.

Критерии отбора экспонатов зависят от типа выставки и целей участия экспонента. Общепринята следующая классификация типов выставок: универсальные, отраслевые, специализированные, региональные, конгресс-выставки.

При отборе экспонатов необходимо учитывать следующие цели участия в выставке: анализ существующих рынков, проверка своей научно-технической разработки на рынке, участие с целью заключения контрактов и договоров, поиск партнеров для совместной деятельности, привлечение иностранных инвестиций, поиск дистрибьюторов для продвижения своей продукции на внешнем рынке.

Основные критерии отбора экспонатов для участия в международных выставках: новизна, актуальность на внешнем рынке; конкурентоспособность, наличие преимуществ перед аналогами; дизайн выставочного экспоната (возможно изготовление специальной модели для демонстрации); возможность показа разработки в действии (габаритные размеры, необходимость подключения к электросети, подвод воды, воздуха и др.); степень подготовленности к участию в выставке (наличие необходимых информационных материалов, адресная рассылка приглашений потенциальным партнерам посетить стенд).