

отношений, хороший местный партнер обеспечит деловыми контактами на годы вперед. Это также даст доступ к эксклюзивной информации и поможет сориентироваться в различных особенностях рынка. При заключении сделки с местным партнером важно, чтобы обе стороны имели четкое представление о взаимных ожиданиях, а процесс их взаимодействия, будучи организованным на должном уровне, был непрерывен и предельно прозрачен. В-третьих, рекомендуется иметь сильного адвоката. Правовая среда в каждой стране своя и далеко не во всех транспарентна. Консультации опытных юристов очень важны. И наконец, залогом успеха будет участие компании в развитии местного рынка.

Таким образом, дальнейшая систематическая работа по продвижению отечественных товаров на африканский рынок должна способствовать укреплению позиций белорусских предприятий на международном рынке и уменьшению отрицательного saldo внешней торговли. Тем не менее нет необходимости заменять этими отношениями пробелы в отношениях с другими регионами. Связи с Африкой дополняют связи с другими странами мира, но не заменяют их. Схожесть интересов, подходов к решению международных проблем, а также реализуемых задач социально-экономического развития способствует углублению всестороннего сотрудничества Республики Беларусь со странами региона. Уже сегодня Беларусь успешно развивает отношения с государствами Африки по линии различных универсальных международных организаций, прежде всего ООН, а также в рамках Движения неприсоединения. Регулярно осуществляемый обмен визитами на высоком уровне позитивно влияет на развитие двустороннего сотрудничества со странами африканского континента.

Список использованных источников

1. Аббуд Макрам. Как вести бизнес на Ближнем Востоке и в Африке [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.afrocom.ru/news
2. Беларусь – Тоголезская Республика: вхождение в Западную Африку [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://export.by//resources>
3. Богдан, С. Внешняя политика: сотрудничество Беларуси со странами Африки в 1992-2013 гг. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.belinstitute.eu/ru/node/1801>
4. [http://rsa.mfa.gov.by/ru/bilateral relations](http://rsa.mfa.gov.by/ru/bilateral%20relations)

*Козлова И. К. доцент, к.э.наук, Кузьмич Д. Д., студент
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)*

РОЛЬ БАНКОВ В РАЗВИТИИ ВЕНЧУРНО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В Республике Беларусь предпринимательство существует более 20 лет. За этот период произошли значительные изменения в количественном и качественном составе предпринимательских структур, в макроэкономической и правовой среде, в государственной политике. Развитие малого бизнеса является важным фактором формирования рынка, так как малый и средний сектора экономики оперативно реагируют на изменение ее конъюнктуры и придают экономике необходимую гибкость. Значимость

малого предпринимательства для Республики Беларусь связана с решением целого комплекса политических, экономических и социальных проблем: от насыщения рынка разнообразными товарами и услугами, обеспечения занятости и роста доходов населения до создания прогрессивной структуры экономики и её устойчивого развития.

Дальнейшее развитие республики неразрывно связано с внедрением различных достижений научно-технического прогресса, реализация которых требует аккумуляции масштабных инвестиционных ресурсов и, в частности, привлечения кредитов. Банки в этой сфере выступают посредниками, предоставляя кредитные услуги малому предпринимательству, направленному на развития венчурно-инновационной деятельности. Кредитование сегмента малого бизнеса, ориентированного на инновационную деятельность, относится в банковском деле к числу долгосрочных и высокорисковых вложений. Для стимулирования развития венчурного финансирования в государстве должны применяться определенные механизмы, поскольку при стандартных условиях инвесторы и кредиторы не очень активны на данном сегменте кредитного рынка. Спрос и предложение на кредитные продукты в этой части кредитного рынка не совпадают, в связи с этим хотелось бы определить состояние предоставляемых банковских услуг инновационно ориентированному малому бизнесу.

Источниками венчурного капитала в мировой практике традиционно выступают средства крупных корпораций и банков, венчурных фондов, страховых компаний, пенсионных фондов, личных сбережений. Основными направлениями притока венчурного капитала для малых предприятий могут быть прямые капиталовложения отдельных инвесторов, специальные инвестиционные компании, а также иногда – субсидии государства. В ряде случаев, прежде всего в наукоемких отраслях, венчурный капитал является формой акционерного капитала.

В Республике Беларусь банки, как кредиторы финансовых ресурсов для развития предпринимательства, сдержаны и консервативны в своих взглядах на условия кредитования данной группы своих клиентов. Специфика полного производственного цикла наукоемких производств заключается в его многозвенности, значительной протяженности во времени и неопределенности получения гарантированного положительного результата. В отличие от собственно научных исследований, в которых «отрицательный результат – тоже результат», в наукоемких производствах важно именно получение позитивного эффекта, а в условиях рыночной экономики еще и получение эффекта в форме дохода[3].

Для расширения степени доступа малых предприятий к банковским финансовым ресурсам должны быть разработаны меры по повышению заинтересованности банков в осуществлении венчурных инвестиций. В зарубежной практике доля государства в финансировании инноваций не превышает 20-30%, остальные средства предлагают частные структуры, в том числе банки, которые участвуют в венчурном финансировании путем формирования венчурных фондов. В то же время банки-резиденты Республики Беларусь, сосредоточив у себя основную часть временно свободных финансовых ресурсов, практически не участвуют в венчурно-инновационной деятельности. В связи с этим в качестве мер стимулирования интереса банков в отношении кредитования субъектов малого предпринимательства, деятельность которых направлена на развитие наукоемких производств, можно выделить следующие: льготные процентные ставки при рефинансировании банков, занимающихся венчурным инвестированием; налоговые льготы, предоставляемые банкам при целевом кредитовании инновационных мероприятий.

Однако, на наш взгляд, банки могут и должны сформировать собственную нишу на рынке научно-технических производств, определяемую финансовой поддержкой процессов внедрения различных нововведений, риски которых значительно ниже, чем при разработке инновационных продуктов. Банковский сектор также может оказывать финансовую помощь структурам венчурного капитала, берущего на себя собственно инновационные риски. В связи с этим роль банковского сектора в продвижении инноваций представляется хотя и опосредованной, но весьма значительной (особенно с учетом стадии собственно внедрения, традиционно отстававшей от стадии концептуальных разработок). В том случае, если посредником между банком и такими предприятиями выступает венчурный капитал, инвестиционные риски оказываются распределенными. При этом появляются возможности более масштабного привлечения банковских ресурсов в реальный сектор, ориентированный на наукоемкие производства.

Целесообразным было бы преобразование уже существующего банка в инвестиционный банк при поддержке правительства, специализацией которого было бы венчурное инвестирование. Или же банка развития малого бизнеса, который будет наделен следующими функциями: перераспределять средства государственного бюджета, выделенные на поддержку малого бизнеса, или кредитные ресурсы международных организаций-доноров, различных инвестиционных фондов; привлекать к участию в процессе кредитования малого и среднего предпринимательства коммерческие банки и иные кредитные организации, действующие в качестве банков-посредников внутри страны. Данные функции выполняют отдельные банки Республики Беларусь, которые участвуют в различных программах по поддержке развития малого бизнеса, но придание отдельному банку специализированных функций ускорило бы развитие инновационно направленного малого предпринимательства.

Следует отметить, что для активизации в Республике Беларусь венчурной деятельности посредством формирования механизмов ее финансирования белорусские экономисты уже предлагают создать специализированную организацию. В качестве примера мы возьмем закрытое акционерное общество – ЗАО «Банковский венчурный фонд», акционерами которого предположительно будут Белорусский инновационный фонд и различные банки [1].

Ожидается, что банки будут инвестировать не более 5 % собственного капитала (без предварительного разрешения Национального Банка Республики Беларусь) с объемом собственного капитала не менее 40 млн евро в эквиваленте. Эта организация станет финансировать инновационные разработки на стадии «Startup» (начало работы) и «Earlygrowth» (ранний рост). На более поздних этапах развития венчурного проекта – расширения производства и изыскания дополнительных средств для финансирования организации, уже достигшей точки безубыточности или начавшей получать прибыль, банки смогут напрямую участвовать в инвестиционном кредитовании инновационных фирм.

С другой стороны, создание подобных организаций тоже связано с определенными рисками: недостаточный уровень венчурной активности в Республике Беларусь, который оценивается в размере 3-5 млн. долларов США в год; низкая восприимчивость белорусских предприятий к инновационным проектам, что будет тормозить реализацию венчурных разработок. В то же время имеющиеся данные о венчурной активности, согласно экспертным оценкам, на самом деле значительно выше (минимум в 5-6 раз с учетом деятельности зарубежных фондов и бизнес-ангелов).

Таким образом, банкам Республики Беларусь предстоит еще многое сделать для расширения степени доступа малым предприятиям к банковским финансовым средствам. В настоящее время наша страна неразрывно связана с развитием инновационно-ориентированного малого бизнеса, и венчурное инвестирование может способствовать прогрессивному долгосрочному развитию экономики. Для решения этой задачи следует комплексно реализовать совокупность мер по повышению заинтересованности банков в осуществлении венчурных инвестиций на государственном уровне. К ним можно отнести: льготные процентные ставки при рефинансировании банков, занимающихся венчурным инвестированием, налоговые льготы, предоставляемые банкам при целевом кредитовании инновационных мероприятий. Целесообразным было бы создание специализированного банка или фонда, деятельность которого была бы направлена на венчурное инвестирование.

Список использованных источников

1. Банки и венчурное инвестирование: схемы сотрудничества [Электронный ресурс] / Экономическая газета. – Режим доступа: http://www.neg.by/publication/2012_11_13_16718.html?print=1.
2. Тенденция развития малого и среднего предпринимательства в Беларуси [Электронный ресурс] / Министерство экономики. – Режим доступа: <http://tinyurl.com/ourell3>.
3. Финансовые источники банковского кредитования прогрессивных технологий и наукоемких производств [Электронный ресурс] / Аудит и финансовый анализ. – Режим доступа: <http://tinyurl.com/poykge8>.

*Козловская О.И., магистр экономических наук
УО «Белорусский государственный экономический университет»
Минск (Беларусь)*

ИНФОРМАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА МАРКЕТИНГ-КОНТРОЛЛИНГА

В современных реалиях руководители предприятий должны использовать новые технологии менеджмента и маркетинга, поскольку технология управления предприятием в условиях маркетинговой ориентации характеризуется относительно быстрым старением инструментов, которые используются при ее реализации, а, следовательно, способна предоставлять конкурентные преимущества лишь при условии ее постоянного совершенствования.

Как свидетельствует зарубежный опыт в сложившихся условиях в теории и практике современного управления особую актуальность и значение приобретает маркетинг-контроллинг. Данная концепция призвана обеспечивать стабильное и бескризисное существование предприятия на рынке и его развитие, удовлетворение потребностей потребителей, оптимизацию расходов, повышения прибыли предприятия. Кроме того маркетинг-контроллинг призван решать проблемы организации системы качественного и оперативного информационного обеспечения маркетингового управления предприятием; координации деятельности разных подразделений на достижение маркетинговых целей предприятия; повышение эффективности маркетинговой деятельности предприятия; внедрение современного инструментария планирования, мониторинга и контроля маркетинговой деятельности и управления.