

выкуплена компанией *Facebook* за 400 млн долл. США деньгами и акциями *Facebook* на сумму 1 600 000 000 долл. США. М. Цукерберг, руководитель *Facebook*, сообщил, что видит в *Oculus Rift* и устройствах виртуальной реальности основу для нового поколения компьютерных технологий, идущих на смену смартфонам [6].

Итак, краудфандинг подходит для развития бизнеса на ранних стадиях, т. е. для тех предприятий, которым требуется, например, завершить изготовление прототипов и начать массовое производство первого продукта. Если речь идет о простых проектах и небольшом объеме финансирования, краудфандинг платформы – идеальное место для начала продвижения предприятия. Бизнес-ангелы могут стать хорошим выбором для предприятий, которые уже имеют постоянную клиентскую базу и хотят развивать свой бизнес. Такие инвесторы позволят обеспечить большие вложения в развитие малого бизнеса и принести молодой компании свой бесценный опыт. В этом случае надо четко осознать, какой процент акций вы готовы передать в чужие руки, и сможете ли вы быть достаточно гибкими, чтобы удовлетворять потребности своих инвесторов. Таким образом, принятие решения о том или ином способе финансирования малого предпринимательства может быть очень непростым. Каждый из этих вариантов имеет хорошие и плохие последствия, которые значительно варьируются в зависимости от стартовых данных компании.

Список использованных источников

1. Ермак, С. А. Источники финансирования инновационной деятельности в Украине [Электронный ресурс] / С. А. Ермак, А. А. Лисниченко // Эффективная экономика. – 2015. – № 3. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4034>. – Дата доступа: 25.02.2020.
2. Зеленский, А. В. Теоретические подходы к определению сущности понятий «финансовая политика» и «финансовый механизм» / А. В. Зеленский // Экономический дискурс. – 2014. – № 2. – С. 172–175.
3. Бизнес-ангел, бизнес-ангелы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.progressive-management.com.ua/glossary-management/146-biznes-angel-business-angels/>. – Дата доступа: 25.02.2020.
4. Так появился неологизм – краудсорсинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://crowdsourcing.ru/article/tak-rojavilsya-crowdsourcing>. – Дата доступа: 25.02.2020.
5. Что такое краудсорсинг? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing. – Дата доступа: 25.02.2020.
6. 10 самых перспективных украинских стартапов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ain.ua/2014/01/14/507167>. – Дата доступа: 25.02.2020.

УДК 336.717:334.722(476)

Д. С. Католикова

*Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины,
Гомель, Беларусь, dar.katolikova@mail.ru*

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ БАНКАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рассматриваются новые возможные направления поддержки малого и среднего бизнеса ОАО «Белагропромбанк». Среди направлений выделены новые кредитные продукты, расширение

использования возможностей дочерней организации банка, проведение новой рекламной акции, разработка «Кредитного помощника» для удобства клиентов и др.

Ключевые слова: кредитование, малый и средний бизнес, «Кредитный помощник», рекламная игра, обеспечение по кредиту

D. Katolikava

Francisk Skorina Gomel State University, Gomel, Belarus,

dar.katolikova@mail.ru

NEW DIRECTIONS OF SUPPORT BY BANKS OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES OF THE REPUBLIC OF BELARUS

The article discusses the new possible areas of support for small and medium-sized businesses of Belagroprombank OJSC. Among the directions, we highlighted new credit products, expanding the use of the capabilities of the Bank's subsidiary, conducting a new advertising campaign, developing a «Credit assistant» for the convenience of customers, etc.

Keywords: *lending, small and medium-sized businesses, «Credit assistant», advertising game, loan security*

Развитие малого и среднего бизнеса (МСБ) – важная задача, решение которой может привести к повышению конкурентоспособности изготавливаемой продукции и оказываемых услуг. Также с помощью малого и среднего бизнеса можно снизить уровень безработицы, тем самым улучшив социально-экономическую сферу Беларуси, и поднять имидж страны на международной арене.

ОАО «Белагпропромбанк» является одним из самых крупных банков страны, который имеет высокую репутацию как в нашей стране, так и за рубежом. И поэтому в связи с наличием достаточного объема активов может позволить себе одним из первых проводить различные программы. В числе данных программ можно выделить поддержку МСБ [1].

Для решения проблемы недостаточной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса мы предлагаем внедрить новые кредитные продукты, расширить использование возможностей дочерней организации ОАО «Белагпропромбанка», провести новую рекламную акцию, разработать «Кредитный помощник» для удобства клиентов и др.

С помощью этих инструментов можно как улучшить состояние субъектов малого и среднего бизнеса в нашей стране, так и поднять имидж ОАО «Белагпропромбанк» (см. таблицу).

Условия банка по новым кредитным продуктам для малого и среднего бизнеса за счет собственных средств банка

Показатели	«Кред-IT»	<i>StartUp young</i>	«Бизнес Леди»
Срок	До 26 мес.	До 36 мес.	До 36 мес.
Сумма	До 150 000 р.	До 100 000 р.	До 200 000 р.
Процентная ставка	СР	СР + 1 п. п.	СР + 0,5 п. п.
Обеспечение	Поручительство не менее 2 физических и/или юридических лиц, страхование риска невозврата платежа, залог	Поручительство не менее 2 физических и/или юридических лиц, страхование риска невозврата платежа	Поручительство не менее 2 физических и/или юридических лиц, страхование риска невозврата платежа, залог

Показатели	«Кред-IT»	<i>StartUp young</i>	«Бизнес Леди»
Собственное участие	Не менее 20 %	Не менее 15 %	Не менее 10 %
Дополнительные условия	Наличие обоснованного бизнес-проекта	Возраст кредитополучателя от 18 до 30 лет – для ИП, или как минимум 1 руководитель и/или 50 % сотрудников в возрасте от 18 до 30 лет	Доля участия женщин в управлении организацией не менее 50 % или индивидуальный предприниматель – женщина

Данные кредитные продукты были основаны на среднем сроке окупаемости проектов и их рентабельности. При этом банк оставляет за собой право вносить дополнительные условия и повышать или понижать процентную ставку в зависимости от конкретного кредитополучателя.

Например, кредит «Кред-IT» банк может предлагать индивидуальным предпринимателям (ИП) или организациям, которые намереваются приобрести новейшие информационные технологии для использования в своей деятельности. Также возможными кредитополучателями для этого кредита могут быть ИП либо предприятия, которые осуществляют либо намериваются осуществлять деятельность, связанную с добычей криптовалют (иначе говоря, на создание и/или расширение майнинговых ферм и т. д.) и др. Данный кредит может предоставляться на приобретение необходимого оборудования, которое будет являться залогом для банка.

Данный сегмент рынка еще не является широко представленным в нашей стране, однако имеет высокие шансы на развитие. Подтверждением этого может служить создание криптовалютной биржи в нашей стране, а также принятие различных законов, направленных на облегчение работы с криптовалютами [2].

Кредитные продукты *StartUp young* и «Бизнес Леди» имеют свои особенности. Так, по условиям первого продукта кредитополучателем может быть человек в возрасте от 18 до 34 лет. Данный кредитный продукт предназначен для стимулирования предпринимательской инициативы среди молодежи. Второй создан исключительно для женщин. Также дополнительно при оформлении кредита можно включать женщин-кредитополучателей в «Женский клуб», в котором другие предприниматели и опытные люди из сферы бизнеса могут обмениваться опытом и помогать в улучшении их предпринимательской деятельности.

Также для банка данные процентные ставки приемлемы, т. к. являются конкурентоспособными на рынке кредитов и при этом приносят доход самому банку. Так, ЗАО «Идея Банк» предлагает кредит для женщин под ставку в 11,5 %. А для 2 других предлагаемых кредитов в нашей стране аналогов нет. А при средней номинальной годовой цене привлеченных ресурсов в 5,3 % банк сможет получать чистый доход в 5,2 %.

Для сравнения можно выбрать ОАО «Беларусбанк» как наиболее близкий по характеристикам к исследуемому банку. Например, ОАО «Беларусбанк» предлагает своим клиентам такой кредитный продукт, как «Мост», который направлен на стимулирование продаж, повышение оборачиваемости средств, а также снижение дебиторской задолженности и улучшение финансовой отчетности. Аналогом данного предлагаемого ОАО «Беларусбанк» продукта в ОАО «Белагропромбанк» является программа «ШиреКруг», о которой было сказано выше.

Кроме того, ОАО «Беларусбанк» предлагает своим клиентам кредит на уплату страховых взносов под ставку в 0,00001 % годовых сроком до 1 года. Среди предлагаемых ОАО «Бел-

агропромбанк» такого продукта нет, однако в последнее время банк стал предлагать своим клиентам осуществлять так называемое банкострахование, смысл которого заключается в том, что клиент заключает договор со страховой компанией через банк и все страховые услуги оказываются именно через ОАО «Белагропромбанк». В целом можно заметить, что оба банка по предлагаемым услугам схожи, однако основная разница состоит в том, что у ОАО «Белагропромбанк» наибольший удельный вес составляют клиенты, осуществляющие сельскохозяйственную деятельность, а у ОАО «Беларусбанк» нет данной специализации.

Помимо вышеперечисленных кредитных продуктов ОАО «Белагропромбанк» может предложить своим клиентам кредитный продукт для особых экономических зон. Это будет интересно клиентам ОАО «Белагропромбанк», поскольку значительная часть клиентов банка представлена индивидуальными предпринимателями и предприятиями, расположенными в регионах. В данном случае ОАО «Белагропромбанк» может выдать клиентам кредиты под ставку, равную точке безубыточности + 0,5 п. п., поскольку данная ценовая категория кредита позволит банку получить минимальную прибыль и в то же время поддержку государства, действия которого направлены на поддержку особых экономических зон.

Помимо этого, банк может через свое дочернее предприятие, лизинговую компанию ОАО «Агролизинг», предлагать клиентам финансовую аренду на приобретение имущества, а также дальнейшее его обслуживание в течение срока действия лизингового договора. Однако данный договор может предусматривать такое дополнительное условие, как наличие не менее 1 текущего расчетного счета в ОАО «Белагропромбанк» [3].

ОАО «Белагропромбанк» необходимо усовершенствовать кредитный процесс путем сокращения бюрократических процедур, времени на рассмотрение заявки, уменьшения объема предоставляемого пакета документов и т. д.

Также в связи с недостаточным объемом активов у субъектов МСБ и, следовательно, недостаточным обеспечением кредита банк может расширить перечень возможных форм обеспечения. Так, в качестве этого могут выступать поручительство, страхование или государственные гарантии.

Еще одним важным направлением совершенствования кредитования МСБ является поддержка экспортеров. Так, банк может расширить реализацию программного продукта по поддержке экспортеров, осуществляемого Банком развития Республики Беларусь.

Помимо финансовой поддержки ОАО «Белагропромбанк» оказывает кредитополучателям консалтинговые услуги. Так, возможно закрепление за каждым кредитуемым персонального консультанта-менеджера, который будет обладать достаточной квалификацией и помогать клиенту определять наиболее эффективные пути использования кредитных ресурсов. Банк в данном направлении должен быть заинтересован, поскольку от того, как распоряжаются кредитными средствами, зависит, будет ли возвращен кредит или нет.

Банк может уделить внимание проведению рекламных акций именно для клиентов-субъектов малого и среднего бизнеса. Например, банк предлагает следующие условия: клиент, взявший кредит в банке на сумму от 50 000 белорус. р., может выиграть консалтинговые услуги от партнера банка. Для этого банк заключает договор с консалтинговой компанией, уплатив ей часть своей прибыли, однако это будет выгодно как банку (повышение количества заключенных кредитных договоров, тем самым увеличив процентные доходы) и консалтинговой фирме (название фирмы появится в рекламной кампании банка, тем самым о ней станет известно большему количеству охватываемой аудитории, а также оплата банком их услуг и увеличение количества клиентов, как фактических, так и потенциальных), так и клиенту, который получит квалифицируемую помощь в осуществлении их профессиональной деятельности. Либо банк может разыграть среди своих кредитополуча-

телей движимое и/или недвижимое имущество, которое перешло в собственность банка, после неуплаты кредитных взносов недобросовестным кредитополучателем.

Для удобства клиентов предлагается возможность использования «Кредитного помощника» – приложения, позволяющего клиенту самостоятельно сделать вероятный график оплат, а также отслеживать имеющиеся кредиты, получать уведомление о необходимых оплатах, актуальную информацию об изменениях в банковской сфере и ответы на интересующие вопросы.

Таким образом, нами были предложены новые направления по поддержке малого и среднего бизнеса, которые позволяют расширить клиентскую базу банка, улучшить состояние субъекта МСБ путем предоставления квалифицированной помощи (в рамках рекламной программы), увеличить предпринимательскую активность женщин и молодежи и др.

Список использованных источников

1. Официальный сайт ОАО «Белагропромбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belarpb.by>. – Дата доступа: 22.02.2020.

2. О развитии цифровой экономики [Электронный ресурс]: Декрет Президента Респ. Беларусь, 21 дек. 2017 г., № 8 // ЭТАЛОН. Законодательство Респ. Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2018.

3. Официальный сайт ОАО «Агролизинг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://agroleasing.by/>. – Дата доступа: 22.02.2020.

УДК 630*6(476)

Т. В. Каштелян

*Белорусский государственный технологический университет,
Минск, Беларусь, taisiya_kascht@mail.ru*

УПРАВЛЯЕМАЯ УСТОЙЧИВАЯ СТОИМОСТЬ РЕНТЫ КАК КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО ЛЕСНОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ВОСПРОИЗВОДСТВА

Основное внимание уделяется рентной социально-экономической парадигме – концептуальным основам и способам структуризации институционально-экономических отношений. С позиций потребностей инновационного развития представлены научные основы формирования управляемой устойчивой стоимости ренты, способной стать конкурентным преимуществом лесного национального воспроизводства и сбалансировать макро- и микроприоритеты страны.

Ключевые слова: *лесной сектор, лесная рента, национальное воспроизводство, устойчивое развитие, лесовосстановление, поведенческие финансы, конкурентное преимущество*

T. Kashtelyan

Belarusian State Technological University, Minsk, Belarus, taisiya_kascht@mail.ru

MANAGED SUSTAINABLE RENT VALUE AS A COMPETITIVE ADVANTAGE OF NATIONAL FOREST REPRODUCTION

The article is devoted to the rent-based socio-economic paradigm – the conceptual foundations and methods of structuring institutional and economic relations. Taking into context the needs of innovative