

Различие между услугами “Дезинтеграторами (разрушителями)” и “Агрегаторами” заключается в том, что первые открывают рынки для несуществующих ранее конкурентов, обычно самостоятельных предпринимателей (“разрушители”, например Uber, Airbnb), а вторые позволяют действующим поставщикам услуг более эффективно охватывать своих клиентов (“агрегаторы”, например Booking, Deliveroo) [3].

Цифровые платформы изменили способ трансграничного сотрудничества повлияв на стратегию выхода на внешние рынки. Результаты исследований [2, 4, 5] показывают, что онлайн-платформы снижают входные барьеры, особенно помогая преодолевать ресурсные ограничения и облегчая доступ к сетям. В тоже время, следует отметить, что компаниям по-прежнему требовался местный персонал как ключевой фактор успешного выхода на рынок.

Исследование европейской практики развития МСП в экономике платформ показывает, что в основном это стартапы: 41% в возрасте 3-5 лет и 21% в возрасте менее 3 лет. Очень небольшой процент (2,7%) участников старше 30 лет, и почти треть выборки (32%) старше 10 лет. Наиболее активными в экономике платформ являются МСП в сфере услуг, они составляют более 90% выборки. Большинство МСП в секторе услуг работают в высокотехнологичных наукоемких категориях услуг, включая НИОКР, компьютерное программирование, СМИ и телекоммуникации, а также информационные услуги. Присутствуют территориальные особенности, так МСП обрабатывающей промышленности в основном сосредоточены в Восточной Европе и Италии[4, с.5].

**Заключение.** Экономика платформ открывает для МСП новые возможности ведения и развития бизнеса. С одной стороны, они оказываются более конкурентоспособными в ряде традиционных бизнес-моделей, например гостиничный бизнес, таксомоторные перевозки, туристические услуги. С другой, расширяются возможности самозанятости, упрощается запуск стартапов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Антипина О. Н. Платформы как многосторонние рынки эпохи цифровизации. // Мировая экономика и международные отношения, 2020, т. 64, № 3, с. 12-19. <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2020-64-3-12-19>.
2. OECD. “The Digital Transformation of SMEs”, OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/bdb9256a-en>
3. Bailin Rivas, A. et al. “Like it or not? The impact of online platforms on the productivity of incumbent service providers”, OECD Economics Department Working Papers, 2019.No. 1548, OECD Publishing, Paris, <https://dx.doi.org/10.1787/080a17ce-en>
4. Jin, Huijun & Hurd, Fiona. Exploring the Impact of Digital Platforms on SME Internationalization: New Zealand SMEs Use of the Alibaba Platform for Chinese Market Entry. //Journal of Asia-Pacific Business. 2018.19. 1-24. <https://doi.org/10.1080/10599231.2018.1453743>
5. De Marco, C., Di Minin, A., Marullo, C., and Nepelski, D. Digital platform innovation in European SMEs. An analysis of SME Instrument Business Proposals and Case Studies. Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2019. doi:10.2760/57240, JRC115240

УДК 339.56

### ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ COVID-19 НА МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС

*канд. экон. наук, доцент Г.В. Турбан, БГЭУ, г. Минск*

*Резюме – показано, что малые компании более уязвимы в сравнении с крупными в условиях пандемии, установлено нарушение цепочек создания добавленной стоимости, определены меры государственной поддержки малого и среднего бизнеса в условиях COVID-19, выделены новые нормы для адаптации бизнеса в постпандемический период.*

*Ключевые слова: пандемия, цепочки создания добавленной стоимости, малый и средний бизнес.*

**Введение.** На долю малого и среднего бизнеса (МСП), по данным Международного торгового центра (МТЦ) приходится около 70% рабочих мест и половина экономической активности во всем мире [1]. Он является важным элементом экономики любого государства, играет жизненно важную роль в обеспечении занятости, но, в то же время, наиболее чувствителен к любым экономическим изменениям. Во время экономического кризиса малые компании, как правило, более уязвимы в сравнении с крупными, отчасти потому, что располагают меньшими ресурсами для адаптации к меняющимся условиям.

**Основная часть.** Пандемия поразила мир, когда международная торговля уже испытывала существенные проблемы. В 2020 г. по оценкам Международного валютного фонда мировой ВВП упал на 4,4%, по оценкам Всемирной торговой организации торговля товарами снизилась на 9,2% [2]. Наиболее уязвимыми из-за COVID-19 оказались сектора, которые характеризуются сложными цепочками создания добавленной стоимости, прежде всего, это автомобилестроение, электроника, производство пластмасс, резины, химикатов. Именно в данные сектора активно вовлечен экспортно-ориентированный малый бизнес [3].

При этом три основных торговых центра (G3: ЕС, Китай и США) отвечают за 63% мирового импорта и 64% экспорта цепочек поставок. По оценкам МТЦ, совокупное сокращение производства составит 126 млрд. долл. или 2,1% от общего объема промышленного импорта стран G3[1]. Закрытие заводов в Европейском союзе в 2020 г. имело самые большие последствия. Так, сокращение поставок из Индии в основном связано с торговлей автомобильными компонентами с ЕС. Или, например, сокращение из Марокко экспорта электроустановочных

изделий для транспортных средств в Европейский союз, по прогнозам, составит почти 300 млн. долл., что соответствует 15-20% потерь африканского экспорта в ЕС [4]. Страны Северной Африки пострадали от нарушения цепочек поставок текстильной продукции, связывающих североафриканских экспортеров с Европой. Многие другие африканские страны пострадали из-за сокращения их экспорта сырья в Китай, такого как медь из Бенина, Маврикия, Намибии и Замбии, хлопок из Буркина-Фасо.

МГЦ провел исследование о влиянии COVID-19 на бизнес и собрал данные о том, как пандемия затронула 4467 компаний в 132 странах. Анализ этих данных, предоставленных компаниями с 21 апреля по 2 июня 2020 г., показывает, что пандемия сильно затронула 55% респондентов. Почти две трети микро-и малых фирм сообщили, что кризис сильно повлиял на их бизнес-операции, по сравнению с примерно 40% крупных компаний. Пятая часть малых и средних предприятий заявила, что они рискуют закрыться навсегда в течение трех месяцев. Больше всего пострадали сервисные компании во всем мире [1]. Малые предприятия в условиях кризиса COVID-19 проходят через четыре фазы, будь то последовательно или одновременно: от остановки производства, воздействия на цепочку поставок и снижения спроса до, в конечном итоге, фазы восстановления, а именно:

1. Кризис затронул страны и регионы, где пандемия вынудила правительства принять меры по прекращению экономической деятельности.

2. Сбои в цепочке поставок затронули компании по всему миру.

3. Ограничение свободы привело к снижению продаж потребителям и предприятиям.

4. Восстановление началось постепенно в тех случаях, когда меры сдерживания были ослаблены.

Правительства большинства стран предприняли меры по поддержке бизнеса. Однако масштабы мер поддержки значительно варьировались – от незначительных до примерно половины валового внутреннего продукта (ВВП). Очевидна закономерность: чем выше ВВП на душу населения, что характерно для богатых стран, тем выше уровень поддержки малого бизнеса со стороны правительства. Так, в Германии – около 60% от ВВП, Италии – 43%, Франции – 27%, Японии – 21%, Великобритании – 20%. США – 15% [1]. Низкая или практически отсутствие государственной поддержки в бедных странах может иметь последствия для международной конкуренции, если не будут приняты меры по устранению этих дисбалансов. Предпочтительными для малого бизнеса мерами поддержки являются налоговые льготы, временные налоговые льготы и субсидии, денежные переводы.

Особое значение имеет целенаправленная политика содействия экспортно-ориентированным малым предприятиям. Экспорт должен быть приоритетным, чтобы удовлетворить потребность в иностранной валюте для оплаты основного импорта. Кроме того, многие экспортные отрасли были созданы на протяжении десятилетий, и страны хотят сохранить свои позиции на международных рынках. В Бангладеш, например, правительство обязалось выплачивать заработную плату работникам экспортно-ориентированных отраслей. В Пакистане компаниям, работающим в экспортных отраслях предоставлялось ускоренное возмещение налогов. Торговое финансирование может помочь малому бизнесу, испытывающему нехватку денежных средств, сохранить своих экспортных клиентов и особенно актуально для фирм, которые экспортируют, чтобы компенсировать более низкий местный спрос. Например, Экспортно-кредитный банк Турции продлил сроки погашения кредитов на два-шесть месяцев. Чтобы содействовать торговле и снизить внутренние цены, многие страны отменили таможенные пошлины на определенные товары. Например, Китай уменьшил грузовые сборы и портовые сборы на 20% за период с 1 марта по 30 июня 2020 г. В Объединенных Арабских Эмиратах был снижен тариф на парковку грузовиков в портах на 50% [5]. Некоторые страны оперативно меняли свои пограничные и таможенные процедуры, чтобы стимулировать своевременную выдачу международных коммерческих документов. Индонезия, например, ввела ускоренные таможенные процедуры для авторитетных трейдеров и уполномоченных экономических операторов.

Существенную роль в поддержке малого бизнеса играют торговые палаты, отраслевые ассоциации, организации по содействию торговле и агентства по содействию инвестициям, а также кооперативы. Многие страны активно создают или развивают деятельность информационных центров. Когда эти организации сотрудничают, они создают возможности роста для компаний, формируют конкурентные преимущества для страны и помогают достичь экономических, социальных и экологических целей. Чтобы помочь фирмам справиться с кризисом, организации по поддержке бизнеса могут предоставить информацию через специализированную веб-страницу. В свою очередь, предприятия, работающие вместе, могут сократить расходы за счет совместных закупок, создать экономию масштаба и получить новые возможности за счет обмена знаниями и ресурсами. Организации поддержки бизнеса с хорошей репутацией извлекают выгоду из своих знаний о бизнесе, формируют доверие к себе, чтобы представлять микро-и малые предприятия и доводить их потребности до сведения политиков и спонсоров. Например, организация поддержки бизнеса может способствовать предоставлению экстренного банковского кредита с пониженными требованиями к обеспечению для фирм.

**Заключение.** В связи с постепенным снятием ограничений владельца бизнеса, политики и экономические аналитики переключают свое внимание на постпандемический мир, адаптацию к новым нормам: повышение устойчивости бизнеса; использование цифровых технологий; особое внимание категориям людей, оказавшимся в экономически неблагоприятном положении; повышение значения экологических и санитарных требований.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1.COVID-19: The Great Lockdown and its Impact on Small Business. The International Trade Centre 2020. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/ITCSMECO2020.pdf>– Дата доступа: 21.02.2021
2. Турбан, Г.В. Мировая торговля и торговые ограничения в условиях COVID-19 в соответствии с правилами ВТО// OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy (Lithuania) 2(17), 2020. С.27-38
3. Караев Я. Идеальный шторм. Мировая экономика на карантине. Планета. 2020. №4 (180). С.12-13
4. WTO members' notifications on COVID-19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/covid19\\_e/notifications\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/covid19_e/notifications_e.htm) – Дата доступа: 05.02.2021
5. Секретариат ВТО опубликовал обновленные оценки динамики мировой торговли в первом полугодии 2020 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.economy.gov.ru/material/departments/d11/dinamiki\\_mirovoy\\_torgovli.html2020](https://www.economy.gov.ru/material/departments/d11/dinamiki_mirovoy_torgovli.html2020) года – Дата доступа: 23.01.2021

УДК 378:337.6

### КОНЦЕПЦИЯ РАЗВИТИЯ ОПЫТНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ИНСТРУМЕНТ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*канд. экон. наук, доцент И. В. Устинович, ФММП БНТУ, г. Минск*

*Резюме – в связи с необходимостью планирования инновационной деятельности разработана концепция развития опытного производства на примере филиала БНТУ Опытный завод «Политехник». Это позволило: 1) обосновать взаимовыгодность сотрудничества в рамках реализации стратегических целей; 2) провести анализ макросреды организации; 3) обосновать перспективные направления развития опытного производства.*

*Ключевые слова: концепция развития, инфраструктура, инновационная деятельность, опытное производство*

**Введение.** В национальной стратегии устойчивого развития до 2035 года[1] прописано, что развитие промышленных организаций следует основывать на создании инфраструктуры поддержки научной и инновационной деятельности. Кластеры и технологические платформы позиционируются как перспективные инструменты инновационного развития промышленных организаций, успех которых зависит от эффективного взаимодействия реального сектора экономики с научными организациями и органами государственного управления. Инициаторами такого взаимодействия должны выступать промышленные организации, стремящимся основывать свое развитие на инновациях. Научные организации будут отвечать за консультирование, сопровождение и прогнозирование. Государству же отводится роль поддержки изобретательской деятельности. Прекрасным примером такого эффективного взаимодействия может стать опытное производство.

**Основная часть.** Концепция развития опытного производства нацелена на формирования условий для создания более производительных рабочих мест и облегчения возможностей трудоспособного населения для перехода на них, а также разработки новой институциональной модели генерации и распространения знаний, воплощенных в новых товарах, технологиях, услугах. Настоящая Концепция написана с целью определения общего направления действий филиала БНТУ опытный завод «Политехник» (далее – опытный завод) для достижения желаемого состояния в будущем, позволяющего обеспечить деятельность БНТУ как на современном этапе его развития, так и в перспективе, в том числе в рамках реализации модели «Университет 3.0». Она нацелена на усиление взаимодействия опытного завода со всеми структурными подразделениями БНТУ, в том числе с БНТУ «Научно-исследовательский политехнический институт» (далее – НИПИ)и Государственным предприятием «Научно-технологический парк БНТУ «Политехник» (далее – технопарк БНТУ). Ее реализация позволит осуществить их взаимовыгодное сотрудничество в рамках реализации целей БНТУ по стратегическому развитию. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что реализация представленной Концепции направлена на повышение уровня взаимодействия, обеспечение качественного экономического роста и определения дополнительных источников развития предприятия.Для анализа макросреды предприятия используется PEST-анализ (рисунок 1), основанный на оценке 4 групп характеристик (факторов) рынка: Political (политические), Economical (экономические), Social (социально-культурные), Technological(технологические).

Проанализировав данные рисунка1 можно прийти к выводу о том, что внешняя среда является благополучной для развития опытного завода (развита инфраструктура для доставки рабочих и логистика для перевозки сырья и продукции, налоговые преимущества, соответствие направлений деятельности завода задачам государственной инновационной и промышленной политики и т.д.). Однако сдерживающим фактором для его развития является устаревшее оборудование и слабая связь с научной средой, а также органами государственного управления. Можно отметить недостаточный уровень взаимодействия субъектов инновационного развития [3], обусловленный, в том числе, многовариантностью их целей, так наука не всегда имеет четкой ориентации на реальные потребности экономики, а промышленность не стремится осваивать новую продукции из-за высоких потенциальных рисков ее ошибочного выбора, не смотря на то что в расширении и обновлении своей продукции нуждаются практически все организации.