

фирмой бизнес-политики конкретным рыночным клиенто-ориентированным стандартам. Чтобы ценность стоимости была полезной, условия ее расчета должны содержать информацию о том, как организация реагирует на это значение или предвидит его. Другими словами, система затрат должна предоставлять информацию о потреблении ресурсов, которая была необходима, чтобы предложить покупателю различные атрибуты ценности стоимости, которые он или она ищет. Игнорирование указанного положения – это неэффективный менеджмент использования ресурсов и расчета затрат, которые не имеют ничего общего с ценностью стоимости и которые затрудняют обоснование и расчет маржи потребителя.

**Заключение.** Таким образом, можно утверждать, для того чтобы компании могли повысить эффективность своих сотрудников по продажам, им, прежде всего, необходимо определить, что для них означает эффективность продаж не с позиции только рыночной мотивации производителя-продавца, но и с позиции монетизации потребительских интересов и предпочтений покупателя-потребителя. Для разных компаний это может означать не на основе концепции увеличения прибыли, выручки, продажи продукта, а исходя из концепции дифференцирования цены, стоимости и ценности товара / услуги.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Взаимодействие продавцов и покупателей [Электронный ресурс]. // – Режим доступа : <https://zhazhda.biz/base/vzaimodejstvie-prodavcov-i-pokupatelej> // . – Дата доступа: 01.02.2021.
2. Жудро Н. В. Интегрированная оценка кросс-эффективности деятельности предприятия / Н.В. Жудро // Актуальные проблемы инновационного развития агропромышленного комплекса Беларуси: сборник научных трудов по материалам XI Международной научно-практической конференции: В 2 ч. Ч.1 / редкол.: И. В. Шафранская (отв. ред.) [и др.]. – Горки: БГСХА, 2020. – С.73 – 78.
3. Жудро Н.В. Методика диагностики кросс-эффективности продаж / Н.В. Жудро // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий: мат. 16-го Межд. науч. семинара, проводимого в рамках 18-ой Международной научно-технической конференции «Наука – образованию, производству, экономике» 26 марта 2020 года, Минск, Респ. Беларусь; программ. комитет С.В. Харитончик, А.В. Данильченко [и др.]. – Минск: Право и экономика, 2020. – С.121 – 124.
4. Жудро Н.В. Новеллизация методологии оценки эффективности деятельности предприятия в условиях новой экономики / Н.В. Жудро // Наука – образованию, производству, экономике: матер. 15-й Междунар. научно-технич. конф. профессорско-преподават. состава, научных работников, докторантов и аспирантов БНТУ (г. Минск,) В 4 томах. Том 4. – Минск: БНТУ, 2017. – С.445.
5. Управление продажами [Электронный ресурс]. // – Режим доступа : <https://mybook.ru/author/kollektiv-avtorov-3/upravlenie-prodazhami-2/read> // . – Дата доступа: 01.02.2021.

УДК 338.1

УДК 334.7

### ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЙ БИЗНЕС: СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*аспирант Д.С. Ковалёва, БГУ, г. Минск*

*Резюме – в статье рассматриваются особенности ведения высокотехнологичного бизнеса, его потенциал для преодоления экономических стагнаций в современных условиях мирового кризиса.*

*Ключевые слова: инновации, высокотехнологичные услуги, высокотехнологичный бизнес, кризис*

**Введение.** В условиях наступления глобального экономического кризиса и стремительного повышения спроса на инновационные товары и услуги, особенно актуальной становится проблема развития сферы высокотехнологичных продуктов и услуг. В современных условиях важным становится вопрос идентификации высокотехнологичных наукоемких отраслей, а также определение направлений их развития, что может способствовать стабилизации последствий пандемии. В текущий момент большинство стран в мире выделяют приоритетными способами по преодолению экономической стагнации – именно инновационное развитие и высокотехнологичный бизнес. [1; 2]

**Основная часть.** Основу высокотехнологичного бизнеса составляют организации, в которых главенствующим активом является интеллектуальная собственность, а также персонал с высшим образованием и квалификацией. В связи с этим высокотехнологичный бизнес представляет собой предпринимательство, которое является зависимым от знаний и новых разработок, при этом доступность сырья и остальных видов ресурсов перестает быть преобладающей проблемой [3;4].

Специфичность функционирования высокотехнологичных организаций основывается на том, что, с одной стороны, они требуют для своего развития ресурсы более высокого качества, а значит, и более дорогие. С другой стороны, в результате создается значительно более высокая добавленная стоимость, появляются возможности для более активного участия субъектов на мировом рынке высокотехнологичных товаров, увеличения экспорта высоких технологий, товаров и услуг, а также повышения конкурентоспособности традиционных отраслей за счет передаваемых из высокотехнологичного сектора новых технологических решений, оборудования и моделей управления. Посредством развития высокотехнологичного производства решаются и социальные проблемы:

повышается интеллектуализация труда, увеличивается количество рабочих мест для высококвалифицированных специалистов, растет доля занятых с высоким уровнем оплаты труда, повышается качество жизни населения и т.д. [4].

Несмотря на устойчивость к значительному ряду рисков, пандемия, вызванная вирусом SARS-Cov-2, повлияла и на предприятия, производящие высокотехнологичные товары и услуги. В отличие от бизнеса представляющего среднетехнологичный и низкотехнологичный сектора, высокотехнологичные компании увеличили темпы цифровых трансформаций сервисов для взаимодействия с клиентами. С момента введения ограничительных мер принятых повсеместно произошел значительный скачок в способах ведения бизнеса компаниями во всех отраслях и регионах. На рисунке 1 представлены средняя доля взаимодействия бизнеса с клиентами при помощи высоких технологий.

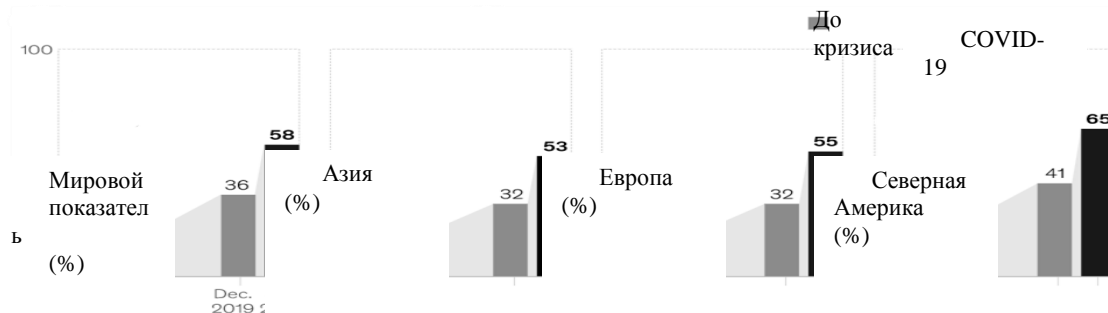


Рисунок 1 – Средняя доля взаимодействия бизнеса с клиентами при помощи высоких технологий  
Источник: [5]

Результаты исследования компании McKinsey показывают, что в разных секторах темпы разработки высокотехнологичных сервисов и продуктов во время пандемии различаются. Организации, специализирующиеся на потребительских товарах, автомобилестроении и сборке сообщают об относительно низких уровнях изменений в своих портфелях инновационных продуктов. Однако противоположные результаты показывают компании, связанные со здравоохранением и фармацевтикой, а также сектора финансовых, развлекательных, консалтинговых услуг.

Согласно исследованиям, представители бизнеса оценивали процесс внедрения высокотехнологичных сервисов как достаточно тяжелый. Большинству компаний требовались инвестиции в безопасность данных для внедрения новых технологичных процессов и сервисов, улучшающих взаимодействие с клиентами. Инвестирование позволило компаниям проработать узкие места и повысить их технологичность. Ожидается, что такие технологические изменения, наряду с удаленной работой и взаимодействием с клиентами, будут продолжаться и в будущем. Несмотря на прогнозируемые проблемы, финансирование инновационных разработок только увеличилось, а также выросло количество сотрудников, занятых в высокотехнологичном секторе. На рисунке 2 отражены плановые и фактические показатели реагирования компаний на ряд изменений, связанных с COVID-19. Был проведен анализ по 10 основным показателям.

	Организационные изменения		Изменения в отрасли	
	План	Факт	Коэффициент ускорения	
Перевод работников на удаленную работу	454	455	43	
Повышение спроса на онлайн покупки и услуги	585	21.9	27	
Увеличение объема используемых высоких технологий в операционной деятельности	672	26.5	25	
Увеличение доли высоких технологий в принятии бизнес-решений	635	25.4	25	
Формирование новых привычек у клиентов	511	21.3	24	
Перевод данных в облачные сервисы	547	23.2	24	
Усовершенствование системы доставки продукта/услуги	573	24.4	23	
Усиление инсорсинга	547	26.6	21	
Совершенствование системы безопасности данных	449	23.6	19	
	537	29.6	18	

Рисунок 2 – Время, необходимое для внесения изменений, ожидаемое и фактическое (количество дней)  
Источник: [6]

В Республике Беларусь, несмотря на отсутствие серьезных карантинных ограничений и других мер, сдерживающих распространение COVID-19, уже в первые месяцы пандемии произошло падение в следующих отраслях:

- туризм и массовые мероприятия – 95-98%;
- стоматология и другие медицинские услуги – до 90%;
- рестораны, кафе, игорные клубы – 50-80%;
- спортивные и частные образовательные учреждения – 40-60%;
- перевозки пассажиров – 20-50%
- недвижимость, продажи авто и других товаров, кроме продуктов – 20%;

При этом в высокотехнологичном секторе экономики во время пандемии наблюдалось незначительное падение основных показателей [7].

Согласно данным центра экономических исследований BEROC белорусские компании использовали следующие решения для борьбы с пандемией [8]:

- перевод сотрудников на удаленную работу – 24,4%;
- инсорсинг – 72,3%;
- повышение спроса на онлайн покупки и услуги – 30%;
- усовершенствование системы доставки продукта/услуги – 22%

Отсутствие статистических данных по необходимым параметрам не позволяет произвести полную оценку влияния COVID-19 на высокотехнологичный сектор белорусской экономики, однако существующие данные и показатели отражают положительную динамику использования инновационных методов в ведении бизнеса.

**Заключение.** Идея о переломном моменте для внедрения технологий или цифровых разрушений не нова, но данные опроса показывают, что кризис COVID-19 является переломным моментом исторических масштабов, и что по мере развития экономической ситуации потребуются инновационные изменения. Результаты анализа показывают, что высокотехнологичный бизнес также пострадал от пандемии, однако, в отличие от среднетехнологичного и низкотехнологичного секторов, его потери наблюдались лишь в замедлении темпов роста. После незначительного адаптационного периода бизнес продемонстрировал резкий скачок в использовании инновационных разработок и технологичных решений, способствующих оптимизации и улучшению имеющихся бизнес-процессов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. High Technology Industry and Innovative Environments / Eds. P. Aydalot, D. Keeble. – London : Routledge, 2018. – 25 p.
2. Varum C. A., Cibrão B., Morgado A., Costa J. R&D, Structural Change and Productivity: The Role of High and Medium-High Technology Industries // *Economia Aplicada*. – 2009. – Vol. 13, no. 4. – P. 399–424.
3. Управление высокотехнологичным бизнесом. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 256 с.
4. Высокотехнологичный сектор экономики: состояние, тенденции, механизмы формирования и развития. Монография / Т.Ю. Гораева. – Гродно: ЮрСаПринт. 2020. – 250с.
5. How COVID-19 has pushed companies over the technology tipping point—and transformed business forever/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mckinsey.com/>– Дата доступа: 25.02.2021.
6. Eurostat indicators on High-tech industry and Knowledge – intensive services [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ec.europa.eu/>– Дата доступа: 26.02.2021.
7. Экономические последствия коронавируса// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/>– Дата доступа: 25.02.2021.
8. Центр экономических исследований BEROC// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.beroc.by/>– Дата доступа: 25.02.2021.

УДК 378.4:338.22

#### **ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ В БЕЛОРУССКОМ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*ректор, доктор экон. наук, профессор С.Н. Лебедева, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации (г. Гомель)*

*Резюме – в статье отражены аспекты подготовки специалистов в Белорусском торгово-экономическом университете потребительской кооперации с точки зрения обучения инновационному предпринимательству, поддержки предпринимательских инициатив и инновационных идей студентов.*

*Ключевые слова: инновации, высшее образование, Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, студенты.*

**Введение.** Инновационное развитие Республики Беларусь осуществляется всесторонне, поступательно и целенаправленно. Решение важнейших для национальной экономики задач, включая сферу образования, связано