

МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ



И. Н. ЧЕПИК

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

На интернационализацию малого и среднего бизнеса благотворно влияет интеграция в крупный торговый блок при внедрении политики поддержки предприятий во время переходного периода, а также создании определенных макроэкономических условий. Этому способствуют емкий внешний рынок, прямые иностранные инвестиции и создание поддерживающих конкурентоспособных производств среди малых и средних предприятий, а также финансовая помощь со стороны региональных фондов.

Ключевые слова: малые и средние предприятия; интернационализация; интеграция; взаимная торговля.

УДК 339.92

Малый и средний бизнес является драйвером экономического роста и инноваций всех развитых экономик мира, а также формой борьбы с бедностью и способом увеличения занятости населения в развивающихся странах. Внешнеторговая деятельность малых и средних предприятий (МСП) крайне чувствительна к любым макроэкономическим изменениям, поэтому интересы МСП необходимо учитывать при создании интеграционных объединений.

Целью статьи является анализ процесса интернационализации и положения сектора МСП в странах Восточной Европы (на примере Польши) в Европейском союзе (ЕС) и Беларуси в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС). Интеграционные объединения выбраны для исследования, поскольку в блоках в большей степени прослеживается сильная политическая воля, нежели интересы транснационального капитала. На основе отраслевых исследований и международных баз данных представлен общий обзор и сравнительная характеристика сектора МСП исследуемых стран, уточнены основные преимущества и риски, предложены рекомендации по их преодолению.

В развитие теорий интеграции внесли свой вклад такие исследователи, как Я. Вайнер, Б. Баласса и др. Проблемы регионализации и интеграции изучали ученые отечественной школы — Ю. Шишков, М. Максимова, А. Бородаевский, В. Княжинский. Теоретической основой для становления направлений в изучении процесса интернационализации послужили работы Ф. Вайдершайм-Пола, Ж. Йохансона, А. В. Данильченко.

Инна Николаевна ЧЕПИК (ichepik@yahoo.com), аспирантка кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).

Интернационализация положительно влияет на производительность труда, внедрение инноваций, рост компании за счет эффекта масштаба, достигаемого в результате выхода на новые рынки. Даже если предприятие не обладает необходимыми знаниями и ресурсами для прямого экспорта, МСП могут выступать на внешних рынках во взаимодействии с крупными предприятиями посредством косвенной интернационализации.

Интеграционные объединения улучшают взаимную торговлю стран-участниц, а также помогают предприятиям войти в региональные цепочки создания добавленной стоимости (ЦСДС). Интеграция с технологически развитыми странами способствует росту экономической эффективности, скорейшему догоняющему развитию посредством трансфера новых технологий и наукоемкого импорта. Указанные преимущества особенно важны для интернационализации МСП, роста их производительности и внедрения инноваций. Взаимная торговля стран ЕС достигает 60 % [1].

Именно МСП играют приоритетную роль в экономике ЕС: данный сектор охватывает до 98 % всех предприятий, обеспечивает занятостью 2/3 экономически активного населения Европы и ежегодно создает до 85 % новых рабочих мест в интеграционном объединении [2].

Риски интеграции характеризуют слабые стороны предприятий, в частности для польских МСП: зависимость от ограниченного внутреннего рынка, концентрацию экспорта МСП в отраслях с низкой добавленной стоимостью (продукция растительного и животного происхождения, древесина), устаревшие технологии производства, невысокое участие МСП большинства отраслей в региональных ЦСДС и процессах интернационализации, а также среднюю величину польского предприятия — в стране доминируют микропредприятия и самозанятые.

Положительные и отрицательные эффекты от экономической интеграции зависят от деловой среды, в которой работает малый бизнес, и возможности быстрой конвергенции экономик в интеграционном объединении. В табл. 1 представлены показатели сектора МСП Польши и МСП ЕС15, позволяющие провести компаративный анализ секторов с точки зрения их быстрого сближения под воздействием интеграционного процесса.

Таблица 1. Экономическое положение сектора МСП Польши и ЕС15 в 2000 г., перед пятым расширением ЕС

Показатель	Польша	ЕС15
Значение ВВП в пересчете на одного жителя, дол. США	4 000	18 260
Доля МСП в производстве ВВП, %	45–50*	58
Доля МСП в валовой добавленной стоимости, %	50,5	60
Доля МСП в общей занятости, %	61,1	67,4
Доля МСП в теневой экономике, %	39,5	28
Налоговая нагрузка на МСП, процент прибыли до налогообложения, %	33,7 (40,7 в 2019 г.)	33,5–45
Доля МСП в валовом объеме инвестиций, %	41,4	24
Доля МСП в валовом экспорте, %	21,9	45
Доля МСП в валовом импорте, %	33	50
Доля страны/блока в географической структуре экспорта МСП, %	СНГ — 41	СНГ — 12
	ЦВЕ — 21	ЕС — 49
	ЕС15 — 18	США — 21 Китай — 12,5
Доля страны/блока в географической структуре импорта МСП, %	СНГ — 12	СНГ — 2
	ЦВЕ — 37	ЕС — 56
	ЕС15 — 34	Китай — 31 США — 20

Примечание: *без учета микропредприятий; наша разработка на основе [3–6].

Как видно из табл. 1, большая часть населения Польши была занята в МСП — 61,1 % (в 2019 г. — 66 %). Половина ВВП и валовой добавленной стоимости приходилась на сектор МСП — 50 и 50,5 % соответственно, причем деятельность микропредприятий (численность до пяти человек) ранее не отражалась в официальной статистике.

Польские МСП экспортировали 21,9 % и импортировали 33 % валового экспорта и импорта страны. Причем данные могут быть недостаточно точными, поскольку, с одной стороны, не был учтен так называемый торговый туризм или приграничная торговля, с другой стороны, статистика по МСП включает показатели дочерних и аффилированных предприятий, созданных крупным бизнесом для ведения внешнеторговых операций.

В 2015—2019 гг. ежегодный прирост общего внешнеторгового оборота в Польше составлял 8,1 % (в 2 раза больше среднего показателя европейских государств — 3,6 %). С момента вступления в ЕС экспорт МСП в валовом экспорте увеличился в 2,8 раза и составил 73 млрд евро, или 33 % от общего показателя [4]. Именно рост открытости экономики, измеряемой отношением стоимости экспорта к ВВП (с 29 % в 2004 г. до 52 % в 2019 г.), наряду с увеличением инвестиционной привлекательности страны, обеспечили устранение дисбалансов экономики после перестройки [2].

Кроме того, развитие сектора МСП в Польше обусловлено политикой правительства, направленной на расширение платежеспособности населения: потребление увеличивается посредством социальных трансфертов. Емкий внутренний рынок (на который приходится 61 % ВВП и который превышает средний показатель в Европе [7]) объяснял невысокое участие польских МСП во внешней торговле и первоначально пассивный интерес бизнеса к интеграции.

На момент вступления Польши в ЕС основным товарным экспортом были сельскохозяйственные продукты — польские МСП реализовывали около 50 % общего объема экспорта товаров растительного и животного происхождения [3]. Это была наиболее чувствительная отрасль экономики, так как предприятия вынуждены были приспосабливаться к стандартам ЕС и возросшей конкуренции со стороны европейского сетевого бизнеса розничной торговли, а также выделять дополнительное финансирование на получение сертификатов соответствия. Иностранные поставщики продуктов питания могли полностью вытеснить местную продукцию не только с внутреннего, но и внешнего рынков, как это произошло в Португалии в 90-е гг. XX в.

Тем не менее именно данные МСП получили наибольший выигрыш от европейской интеграции, выраженный в увеличении доходов и реструктуризации сектора. Были отменены дотации членам ЕС, экспортирующим сельхозпродукцию в Польшу, запрещены антидемпинговые меры по экономическим причинам (которые инициировали другие страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в отношении польских товаров). После подтверждения сертификатов цены на товары растительного и животного происхождения увеличились до среднеевропейских, вырос спрос со стороны Европы и стран СНГ, а также появилась возможность пользоваться дотациями ЕС на экспорт в третьи страны для выравнивания ценовой конкуренции. Многие товары польского происхождения стали экспортироваться под брендом европейских транснациональных корпораций (ТНК).

Примерами конкурентоспособных отраслей были кожевенная и текстильная (34 и 11 % общего товарного экспорта МСП соответственно). Это объясняется высокой степенью интернационализации отрасли и существовавшей конкуренцией со стороны европейской и китайской продукции в начале процесса евроинтеграции. Новые требования ЕС к стандартам качества носили

общий характер (например, нормы охраны здоровья, безопасности труда и окружающей среды) и были легко реализуемы.

Торговля машиностроительной продукцией (12 % общего товарного экспорта МСП) была практически полностью либерализована уже в 2002 г. (как в рамках ЕС15, так и со странами-кандидатами). После интеграции в европейский рынок с невысоким уровнем защиты средняя таможенная ставка в Польше на промышленные товары третьих стран уменьшилась с 11 до 3,7 %, или в эквиваленте 35 % стоимости импорта [4]. Однако это коснулось стран, на долю которых приходилась 1/3 польского импорта, преимущественно развивающихся и стран с переходной экономикой, экспортирующих минеральные ресурсы. Польские товары смогли выдержать конкуренцию, поскольку ранее многие предприятия привлекли иностранный капитал и участвовали в производственно-сбытовых сетях региона ЕС15.

Как указано в табл. 1, экспортная деятельность МСП в большей степени была связана с рынками ЦВЕ (21 %) и странами СНГ (41 %), поскольку предприятия существенно проигрывали в конкурентной борьбе с крупным бизнесом, экспортирующим в развитые страны ЕС. Благодаря положительным эффектам интеграции, объем экспорта МСП в страны ЕС увеличился с 18 % (2004) до 35 % (2015), а также произошел рост европейского импорта МСП с 34 % (2004) до 49,5 % (2015), причем в общем объеме импорта МСП — 27,1 % приходилась на инвестиционные товары [1].

На 2018 г. во взаимной торговле стран ЕС наблюдается высокая концентрация польских товаров и услуг (до 80 %), которые используются в нижних сегментах региональных ЦСДС; готовая продукция экспортируется в географически близкие страны. Несмотря на то что немецкие ТНК остаются главными торговыми партнерами, постепенно польские МСП входят в глобальные ЦСДС, о чем свидетельствует рост внешнеторгового оборота с Юго-Восточной Азией (ЮВА) до 25 % [7].

Структура экспорта МСП по видам экономической деятельности подтверждает доминирование сектора в экономике, за исключением отраслей, связанных с сырьевыми товарами. Основными экспортными направлениями МСП в 2018 г. становятся обрабатывающая промышленность (56 %) и торговля (37 %) [8]. Ряд исследований связывают высокий уровень развития сектора МСП с уровнем международной конкурентоспособности предприятий и их продукции на мировом рынке [9].

Одномоментный эффект от вступления Польши в ЕС на интернационализацию МСП трудно оценить, так как процесс либерализации торговли, снятие тарифных и нетарифных ограничений, увеличение товарообмена начались значительно раньше. Речь идет о подписании: 1) Европейского договора от 1991 г., устанавливающего зону свободной торговли между Польшей и ЕС с несимметричным, преференциальным по отношению к Польше снижением таможенных пошлин на товары различной степени переработки (это ключевое решение экономически сильного партнера для поддержания конкурентоспособности товаров польского происхождения); 2) Соглашения с СЕФТА (Центрально-европейская зона свободной торговли) от 1992 г.; 3) Договора о вступлении Польши в ВТО от 1995 г.; 4) Договора центрально-европейской экономической организации «ЧЕФТА» о либерализации торговли промышленными товарами к 2002 г.

Достигнутый уровень развития сектора МСП обусловлен также доступом к структурным фондам (в 2004–2018 гг. чистые трансферты ЕС в Польшу

составили более 110 млрд евро) и эффективной политикой ЕС в отношении сектора МСП [8].

С 1983 г. в ЕС разрабатываются и широко применяются странами-участницами документы, регулирующие деятельность МСП*. Например, ЕС регламентирует время и стоимость регистрации МСП — до трех рабочих дней и до 100 евро; время для получения лицензии или разрешения ограничивается одним месяцем. Наряду с законодательными нормами ЕС предлагает финансовые и нефинансовые инструменты поддержки МСП. Например, за счет средств Европейского инвестиционного фонда и Фонда регионального развития финансируются программы JEREMIE и JASMINE (беспроцентные кредитные линии, гарантии), предоставляется субсидирование инвестиционных расходов, Региональных оперативных программ РРО, предполагающих софинансирование инновационного продукта МСП до 60 %. Примером нефинансовых инструментов является Сеть предприятий Европы (Enterprise Europe Network) — в Польше 30 консультационных и обучающих центров из 600 представительств в ЕС. С 2014 по 2020 гг. ЕС выделил 12,3 млрд евро для стимулирования деятельности польских предпринимателей через программы «Восточная Польша», «Цифровизация Польши», «Поддержка бренда — Go to Brand» и др. [2].

В течение многих лет опыт европейской интеграции и вступления в ЕС стран ЦВЕ изучался с целью его применения в создании ЕАЭС.

По стадии интеграции ЕАЭС находится предположительно на уровне Европейского союза середины 90-х гг. XX в. — в это время в ЕС начинал функционировать общий рынок, но не существовал в полной мере политический и валютный союз.

Рынок ЕАЭС характеризуется умеренными темпами и различным уровнем участия во взаимной торговле. Удельный вес регионального экспорта ЕАЭС, как демонстрирует рис. 1, составляет 29 %. Беларусь остается наиболее ориентированной на рынок ЕАЭС — по итогам 2018 г. Внешнеторговый оборот с ЕАЭС составил 51 %, в том числе 41,1 % экспорта и 59,7 % импорта товаров.

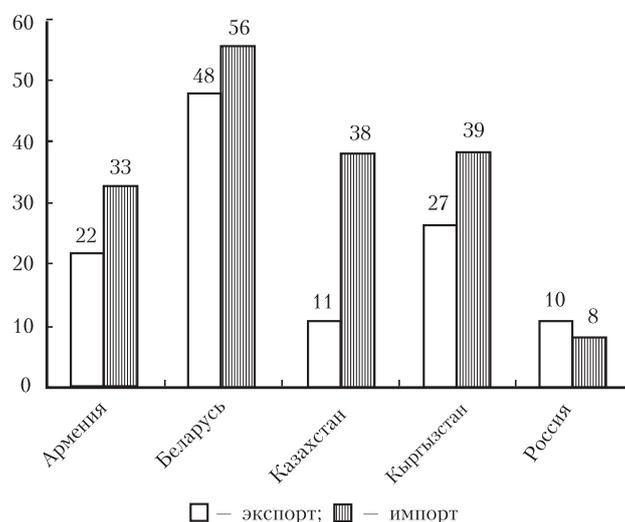


Рис. 1. Удельный вес регионального экспорта и импорта товаров государств — членов ЕАЭС за 2018 г., %

Примечание: наша разработка на основе [10].

*Общественная программа для МСП 1983 г., Европейская хартия о МСП (2000), Европа 2020 — стратегия разумного, устойчивого и инклюзивного роста (2013), «Сначала МСП», Европейский акт о малом бизнесе» (2008) и др.

Для других экономик союза более привлекательны рынки третьих стран, поскольку основными статьями экспорта являются минеральные ресурсы. Товарная структура взаимной торговли ЕАЭС, представленная на рис. 2, напротив, более диверсифицирована по сравнению со структурой экспорта вне ЕАЭС.

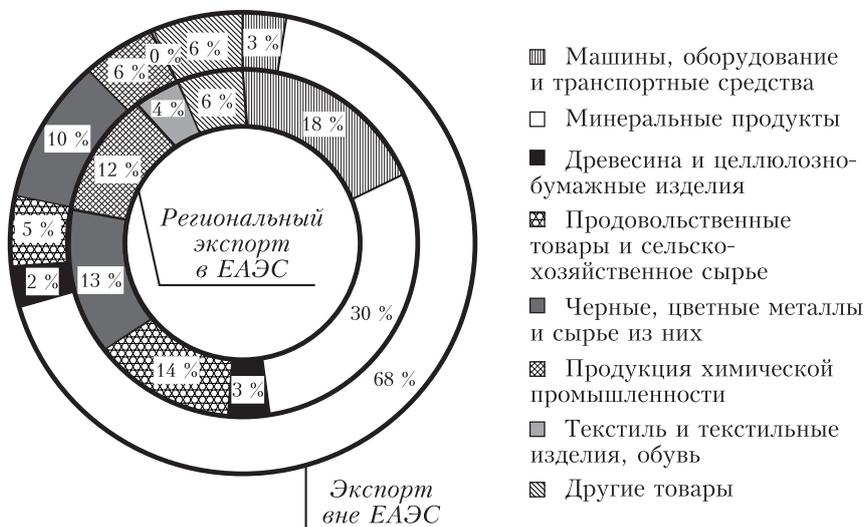


Рис. 2. Товарная структура экспорта стран — участниц ЕАЭС в региональной торговле и контрагентов третьих стран за 2018 г., % [2, с. 12].

Основные макроэкономические показатели сектора МСП Беларуси и России обобщены в табл. 2.

Таблица 2. Экономическое положение сектора МСП России и Беларуси в 2018 г.

Показатель	Беларусь	Россия
Значение ВВП в пересчете на одного жителя, дол. США	5 670	10 230
Доля МСП в производстве ВВП, %	24,6	21
Доля МСП в валовой добавленной стоимости, %	28,8	—*
Доля МСП в общей занятости, %	33,9	18,9
Доля МСП в теневой экономике, %	59,5 — торговля; 58,3 — питание; 62,2 — транспорт	10—39
Налоговая нагрузка на МСП, процент прибыли до налогообложения, %	53,3	46,3
Доля МСП в валовом объеме инвестиций, %	37	6,2
Доля МСП в валовом экспорте, %	51 (с учетом сырьевого экспорта)	8,5
Доля МСП в валовом импорте, %	45,3 (с учетом сырьевого импорта)	7,4
Доля страны/региона в географической структуре внешней торговли МСП, %	Великобритания — 24,7; Россия — 24,4; Украина — 21,5 (с учетом сырьевого импорта)	СНГ — 29; Индия, Китай — 29; Европа — 28

Примечание: *Росстат показатель не формирует; наша разработка на основе [5; 11—13].

Доля МСП в ВВП Беларуси и России на 2018 г. в 2 раза меньше польского показателя 2000-х гг. и составляет 24,6 и 21 % соответственно. Если из выборки по России и Беларуси исключить предприятия, аффилированные с

государственными структурами и сырьевыми монополиями, то значение упадет до 10 % [11]. Участие белорусских и российских МСП в формировании общей занятости оценивается в 33,9 и 18,9 % соответственно. Увеличение численности занятых в данном секторе и доли субъектов МСП в ВВП потребует структурных изменений экономики: перепрофилирования и дробления неконкурентоспособных предприятий, переобучения кадров, акселерации субъектов МСП, пересмотра существующих мер поддержки. Ввиду масштабности необходимых мер можно усомниться в достижении плановых показателей к 2030 г. доли МСП в ВВП в 40 % для России [11] и 50 % для Беларуси.

Как показывает опыт западных стран, развитие сектора и процессов интернационализации МСП напрямую зависит не только от емкого рынка, но и от концентрации промышленности и крупного капитала на территории интеграционной группировки. Следовательно, политика реиндустриализации, направленная на восстановление определенных видов производств, создание производственно-технологических цепочек и устойчивых комплексов МСП и крупного бизнеса, признается актуальной на территории ЕАЭС как часть политики развития МСП.

Малые и средние предприятия не играют существенной роли во внешнеторговых операциях Российской Федерации: основным экспортом является углеводородное сырье — продукция ТНК, а в области промышленного производства (машиностроения и электроники) — отрасли, которые формируют ЦСДС с участием МСП, наблюдается потеря конкурентоспособности и уменьшение занятости на 40 %.

Основным видом экспортной деятельности с невысокой добавленной стоимостью российских МСП является оптовая и розничная торговля (более 50 %). Удельный вес МСП в импорте составляет 7,4 %, в экспорте — 8,5 % валового экспорта. Показатели могут быть недостоверными, так как часто малые предприятия создаются крупным бизнесом для получения определенных выгод (участие в проектах государственно-частного партнерства, льготные режимы налогообложения, коррупционные схемы).

Степень участия малого бизнеса Республики Беларусь во внешнеторговой деятельности можно оценить исходя из структуры товарного экспорта МСП: свыше 70 % экспорта МСП приходится на такие позиции, как нефтепродукты и калийные удобрения. Если деятельность сырьевых трейдеров исключить, то экспорт МСП составит 5,6 млрд дол. США, или 16,5 % объема товарного экспорта Беларуси (33,97 млрд дол. США), в том числе продукция машиностроения — 4,9 %, пищевая продукция — 1,9 %, продукция деревообработки — 1,8 %, текстиль — 1,1 % и другие товары — 6,8 % [13]. Трейдерами являются белорусские и совместные предприятия с участием российского капитала, цель которых заключается в давальческой переработке нефти и которые занимаются поставками нефтепродуктов на внешний рынок.

В соответствии с изложенным выше в интеграционном объединении на внешнеторговую деятельность МСП влияет: а) платежеспособный спрос региона; б) приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ), способствующих росту обрабатывающей промышленности; в) комплекс программ поддержки МСП; г) финансовые трансферты из союзных фондов. Данные факторы не в полной мере реализованы на территории стран — участниц ЕАЭС.

Платежеспособный спрос, как и уровень жизни нации, оценивается показателем ВВП на душу населения. Если МСП работают в отраслях, ориентированных на внутренний спрос, то развитие сектора возможно даже в случае отсутствия внешнеторговой деятельности. Показатель ВВП на душу населения Беларуси составил 5 670 дол. США в 2018 г. Данные по России (10 230 дол. США в 2018 г.) не отражают реального состояния экономики, поскольку доходы населения Российской Федерации распределены неравно-

мерно. На основании указанных выше значений можно говорить о низком уровне социально-экономического развития и внутреннего спроса исследуемых стран, в отличие от соответствующих характеристик ЕС и Польши*.

Страны ЕАЭС продолжают накапливать *ПИИ*: главным получателем остается Россия с 78 %, Беларусь существенно проигрывает — около 8 %. Отраслевое направление инвестиций четко отражает сформировавшуюся структуру национального хозяйства (*ПИИ* в нефтегазовый комплекс составляют 82 %) и не предполагает развитие поддерживающих производств МСП [10].

Каждая страна — участница ЕАЭС индивидуально разрабатывает *политику стимулирования интернационализации МСП*. В ЕАЭС не сформированы наднациональные программы, фонды поддержки и региональные центры обучения внешнеторговой деятельности МСП.

В настоящее время создан и функционирует Деловой совет ЕАЭС из экспертов стран — участниц ЕАЭС, тем не менее, учитывая содержание повесток прошедших заседаний Совета за 2015—2019 гг., а также общие негативные оценки влияния интеграции со стороны белорусских предпринимателей [14], представляется целесообразным организовать постоянную рабочую группу Совета по внедрению эффективных программ поддержки и регулирования МСП в экономический блок. Результатом сотрудничества должен стать всеобъемлющий законодательный акт по образцу «Европейского акта о малом бизнесе» (2008), который предполагает ряд аспектов (фискальный, кадровый, инвестиционный, информационный) в обеспечении деятельности МСП в условиях единого рынка. Несмотря на недостатки создания дополнительной структуры в системе управления ЕАЭС, существует необходимость в координационном органе по развитию МСП в Союзе. Среди курируемых вопросов агентства по стимулированию интернационализации и увеличению роста взаимной торговли могут быть: развитие «сети местных поставщиков» и системы тендеров МСП для государственных и частных корпораций, специальных экономических зон ЕАЭС с целью включения МСП в ЦСДС; использование регионального инвестиционно-венчурного фонда для схем финансирования и субсидирования внешнеторговой деятельности МСП; разработка критериев выбора субъекта МСП и алгоритма применения инструментов поддержки.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. SMEs in the European Union generate half of the intra-EU trade in goods // Eurostat Press Office Newsrelease. — 2017. — N 177/2017. — 5 p.
2. *Leoński, W.* Wpływ Unii Europejskiej na rozwój polskich przedsiębiorstw // *W. Leoński* // *Handel Wewnętrzny*. — 2015. — Vol. 3 (356). — P. 120—130.
3. Report on the SMEs sector in Poland // Polish Fund for the SMEs' Promotion. — Warsaw : PAV-Font, 1999. — 228 p.
4. *Синицина, И. С.* ЕС и экономика Польши: от адаптации к интеграции // *И. С. Синицина, Н. А. Чудакова* // *Соврем. Европа*. — 2006. — № 3. — С. 108—123.
5. *Sinitsina, I. S.* ES i ekonomika Pol'shi: ot adaptatsii k integratsii [The EU and Polish economy: from adaptation to integration] // *I. S. Sinitsina, N. A. Chudakova* // *Sovrem. Evropa*. — 2006. — N 3. — P. 108—123.
6. Doing Business 2019: A Year of Record Reforms, Rising Influence // The World Bank Group. — Washington, DC : World Bank, 2019. — 311 p.
7. Eurostat: European Commission Database [Electronic resource]. — 2020. — Mode of access: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. — Date of access: 17.02.2020.
8. Raport nt. Rozwoju polskiego eksportu: Coraz więcej „made in Poland” za granicą // Departament strategii i analiz międzynarodowych PKO Bank Polski S.A. — Warsaw, 2019. — 56 p.

*Показатель ВВП на душу населения Польши увеличился в 3,5 раза, составив 14 150 дол. США, по паритету вырос с 8 088 дол. США в 2000 г. до 33 747 дол. США в 2019 г. [6]. Последний показатель в Российской Федерации — 28 184 дол. США, в Беларуси — 19 942 дол. США в 2019 г. [10].

8. *Adach-Stankiewicz, E.* Trade in goods by enterprise characteristics: Statistical Analysis (TEC) / E. Adach-Stankiewicz // Trade and Services Division and Statistical Computing Centre. — Warsaw, 2019. — 84 p.

9. *Захарова, Н. В.* МСП в европейских странах: основные тенденции развития / Н. В. Захарова, А. В. Лабудин // Управленческое консультирование. — 2017. — № 12. — С. 67–77.

Zakharova, N. V. MSP v evropeyskikh stranakh: osnovnyye tendentsii razvitiya [SMEs in European countries: the main development trends] / N. V. Zakharova, A. V. Labudin // Upravlencheskoe konsul'tirovanie. — 2017. — N 12. — P. 67–77.

10. Доклад о состоянии взаимной торговли между государствами — членами ЕАЭС в 2018 / Евраз. экон. комис. — М., 2018. — 94 с.

11. *Астафурова, К.* Росстат впервые раскрыл долю МСП в экономике [Электронный ресурс] / К. Астафурова // РБК. — 2020. — Режим доступа: <https://www.rbc.ru/economics/17/02/2020/5e4a4b219a7947035c3784f7>. — Дата доступа: 17.02.2020.

Astafurova, K. Rosstat v pervyye raskryl dolyu MSP v ekonomike [Rosstat for the first time revealed the share of SMEs in the economy] [Elektronnyy resurs] / K. Astafurova // RBK. — 2020. — Rezhim dostupa: <https://www.rbc.ru/economics/17/02/2020/5e4a4b219a7947035c3784f7>. — Data dostupa: 17.02.2020.

12. *Скриба, А.* Проблемы коррупции и теневой экономики в оценках МСП Беларуси / А. Скриба // Дискус. материал исследоват. центра ИПМ. — Минск, 2012. — 14 с. — № ИПМ PDP/12/04.

Skriba, A. Problemy korruptsii i tenevoy ekonomiki v otsenkakh MSP Belarusi [Corruption and the shadow economy as viewed by SMEs in Belarus] / A. Skriba // Diskus. material issledovat. tsentra IPM. — Minsk, 2012. — 14 p. — N IPM PDP/12/04.

13. Статистический сборник: малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь / РУП «ИВЦ Национального статистического комитета РБ». — Минск, 2019. — 212 с.

14. *Скриба, А.* Белорусские МСП в ЕАЭС: вызовы и перспективы / А. Скриба // Дискус. материал исследоват. центра ИПМ. — Минск, 2015. — 32 с. — № ИПМ PDP/15/01.

Skriba, A. Belorusskie MSP v EAES: vyzovy i perspektivy [Belarusian SMEs in the EAEU: challenges and prospects] / A. Skriba // Diskus. material issledovat. tsentra IPM. — Minsk, 2015. — 32 p. — N IPM PDP/15/01.

INA CHEPIK

**INTERNATIONALIZATION OF SMALL
AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES**

Author affiliation. *Ina CHEPIK* (ichepik@yahoo.com), *Belarus State Economic University (Minsk, Belarus).*

Abstract. Internationalization of small and medium-sized enterprises is beneficially influenced by the integration into a large trade bloc when enterprise support policy is implemented during the transition period and certain macroeconomic conditions are created. This is facilitated by a deep foreign market, foreign direct investment and creation of supporting competitive production entities among small and medium-sized enterprises, as well as financial assistance from regional funds.

Keywords: small and medium-sized enterprises; internationalization; integration; mutual trade.

UDC 339.92

*Статья поступила
в редакцию 02. 11. 2020 г.*