

## СОТРУДНИЧЕСТВО МЕЖДУ КИТАЕМ И БЕЛАРУСЬЮ В ОБЛАСТИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Луо Цзюй

*Институт экономики Национальной академии наук Республики Беларусь*

Статья посвящена исследованию сотрудничеству между Китаем и Беларусью в области цифровой экономики. Выявлены проблемы, с которыми сталкиваются малые и средние инновационные предприятия в Индустриальном парке Великого камня. Предложены меры для преодоления проблем.

*Ключевые слова:* цифровая экономика; Китай; Беларусь.

## COOPERATION BETWEEN CHINA AND BELARUS IN THE FIELD OF DIGITAL ECONOMY

Luo Ju

*Institute of Economics of the National Academy of Sciences of the Republic of Belarus*

The article is devoted to the study of cooperation between China and Belarus in the field of digital economy. The problems faced by small and medium innovative enterprises are identified. Measures are proposed to overcome the above problems.

*Key words:* Digital economy; China; Belarus.

**Введение.** Индустриальный парк Великого камня (ИПВК) – совместный инновационный проект Беларуси и Китая для развития совместных Белорусско-Китайских инновационных производств. Приоритетными направлениями деятельности резидентов являются создание и развитие производств в девяти отраслях: электроники и телекоммуникаций, фармацевтики (в том числе биофармацевтики), медицинских изделий, медицинского обслуживания, лабораторной диагностики, тонкой химии, биотехнологий, машиностроения, новых материалов, комплексной логистики, электронной коммерции, деятельности, связанной с хранением и обработкой больших объемов данных, социально-культурной деятельности.

В настоящее время, крупные ТНК и государственные предприятия по-прежнему занимают ключевую позицию в научно-техническом сотрудничестве между Китаем и Беларусью, хотя малые и средние предприятия (МСП) должны занимать более важную роль в этом процессе. Именно развитие ма-

лых и средних высокотехнологичных компаний является одним из важнейших факторов обеспечения высококачественного экономического роста.

**Основная часть.** В последние годы ярким примером внешнеэкономической активности МСП выступает Китай, где МСП играют значимую роль в формировании экспортно-ориентированных отраслей экономики [1].

Рассмотрим состояние резидентов ИПВК.

По состоянию на 31 января 2023 года в Китайско-белорусском индустриальном парке насчитывается 48 предприятий с китайским капиталом. В соответствии с ходом реализации проекта их можно разделить на четыре группы: эксплуатационные предприятия, строящиеся предприятия, компании, находящиеся в стадии подготовки и предприятия, планирующие уход из парка.

Таблица 1

**Разделение 20 эксплуатационных предприятий по собственности компаний и форме промышленной кооперации**

	Государственные предприятия	Частные предприятия:
Совместное предприятие	7 Китайско-белорусский совместный инновационный центр промышленных технологий между Академией наук провинции Гуандун и НАН Беларуси; Китайско-Белорусское совместное предприятие «Авиационные технологии и комплексы»; Китайско-Белорусское совместное предприятие ООО «МАЗ-Вейчай»; Zoomlion (Зумлион); Китайско-Белорусское совместное предприятие ООО «Китайско-Белорусский высокотехнологичный аэрокосмический центр исследований и разработок»; ОАО «Ордена Трудового Красного Знамени «Институт Белгоспроект»; Китайско-Белорусское совместное предприятие ООО Фаст-МАЗ	
Не совместное предприятие	5 ЗАО «Чайна Мерчантс Сизйчэн-Бизлар Коммерческая И Логистическая Компания; УайТиОу Технолоджи БиЭлЭр; СЕТС Китайская Электротехника; ООО «Лэс-Интернэшнл(МСК) Информационные Технологии»; Чэнду Синьджу Шелковый Путь Развитие.	8 ООО «Инновации интеллекта»; ООО «Научно-техническая компания «Чжуй И Бел»; ООО Цифроград Цзяньи; Транспортный комплекс-АФ; ООО «Новоэра Биотех»; ООО «Флюенс Технолоджи Груп»; ООО «Китайско-белорусский центр инновационных биоинженерных технологий»; ООО Международная Технологическая Компания Интеллектуальное Оборудование.

*Примечание.* Составлено автором на основе собственных данных.

10 предприятий планируют уйти из парка, по собственности компаний и форме промышленной кооперации их можно разделять на две группы, табл. 2. Отрасли проектов представлены в таблице 3.

Таблица 2

**Разделение 10 выходящих из парка предприятий по собственности компаний и форме промышленной кооперации**

	Государственные предприятия	Частные предприятия:
Совместное предприятие	ООО "СИТАМ Интэллид жэнс Эквипмэнт"	
Не совместное предприятие		ООО «Вайсизи Интернэшнл (Бел)», ООО «Фэн Чэн», ООО «БЕЛ ЛОТОСЛЭНД»; ООО «Электро-технологическая компания «Корхэлм-Бел»; ООО «Юньчжи Технолоджи (БЛР)»; «ООО международная технологическая компания Синьянь»; Технология «Великого камня»; ООО «Спутниковая связь Евразии» ООО «Сыкай Технолоджи (МСК)».

*Примечание.* Составлено автором на основе собственных данных.

Таблица 3

**Отрасли 10 выходящих из парка предприятий**

Предприятие	Отрасли проектов
ООО «Вайсизи Интернэшнл (Бел)»	Производство интеллектуальных электронных терминалов на основе системы Android
ООО «Фэн Чэн»	Производство осветительных приборов с жидким металлом
ООО «БЕЛ ЛОТОСЛЭНД»	Производство оборудования геотермальных тепловых насосов
ООО «Электро-технологическая компания «Корхэлм-Бел»	Производство нанотехнологических электрических котлов отопительных бытовых
ООО «Юньчжи Технолоджи (БЛР)»	Производство светодиодных прозрачных экранов и моноблоков LED
«ООО международная технологическая компания Синьянь»	Создание центра по хранению и обработке больших объемов данных.
ООО Технология «Великого камня»	Проект научных разработок в сфере беспилотного транспорта
ООО «Спутниковая связь Евразии»	Разработка спутниковых систем коммуникации и контроля.
ООО «Сыкай Технолоджи (МСК)»	Проект по созданию научно-исследовательского и операционного центра, который будет заниматься разработкой навигационных систем «Кинхуд».

Эти компании ориентированы на разработки больших данных, интегрированную логистику, и электронную коммерцию.

Для анализа был выбран кейс «Синьянь». В 2019 г. международная технологическая компания «Синьянь» зарегистрировалась в индустриальном парке «Великий камень». Компания специализируется на производстве интернет-технологий и обработке больших данных (заявленный объем инвестиций – 2,5 млн. долларов США). Новое направление: по созданию площадки электронных торгов и ее интеграции в белорусскую платежную систему.

Бизнес-модель «Синьянь» такая: платежи за товары осуществляются следующим образом: покупатель оплачивает приобретаемый товар, предоставленный третьей стороной на своей платформе; третья сторона уведомляет продавца товаров о получении оплаты на счет и запрашивает доставку товаров; покупатель получает и проверяет товары; третья сторона перечисляет деньги на счёт продавца.



Рис.1. Бизнес-модель «Синьянь»

Компания «Синьянь» инвестировала большую сумму средства для разработки предложения. Но Национальный банк РБ запретил компании осуществлять деятельность по приему платежей за услуги.

**Проблемы**, с которыми сталкиваются малые и средние инновационные предприятия, следующие.

1. **Отсутствует специфическая платформа для содействия развитию МСП.** Профессиональные услуги помогают китайским компаниям уменьшить риски.

В практике для крупных предприятий в Китае уже есть соответствующая платформа, и есть отраслевые кейсы для анализа. Если это государственное предприятие или крупное предприятие, посольство

возьмет на себя часть организационных вопросов. Кроме того, крупные ТНК могут заниматься политическим лоббированием в принимающей стране [2], МСП могут только оказать меньшее давление на локальных производителей.

Для малых и средних предприятий в Беларуси все начинается с нуля. Компания будет подвергаться воздействию различных негативных факторов, что может создать значительные управленческие проблемы.

**2. Проблема со сбытом продукции.** Введение инновационных продуктов является высокорисковым. Заказы в основном размещаются на выставках. Вместе с тем, опираясь на опыт первой выставки китайских товаров и услуг (Беларусь), прошедшей в Китайско-белорусском индустриальном парке, можно только зафиксировать отсутствие продаж.

Для ООО «Флюенс Технолоджи Груп», объем инвестиций составлял 28,82 млн юаней, выручка от продажи составляла только 1 млн юаней, чистая прибыль составила –2 млн юаней.

**3. Отсутствие системы информационно-консультационной поддержки МСП.** Отсутствует платформа для содействия развитию МСП. Профессиональные услуги помогают китайским компаниям уменьшить риски. Например, компания «Синьянь», намеревалась получить лицензию на создание системы приема платежей в пользу третьих лиц. Однако, не получив ее, компания ушла с белорусского рынка.

**4. Недостатки финансовых средств.** МСП финансируются за счет своих денег. Частные МСП просто не могут позволить себе длительный срок окупаемости.

Из вышесказанного, целесообразно предложить следующие меры для преодоления вышеуказанных проблем.

Проекты, входящие в парк, являются высокотехнологичными. Они предъявляют более высокие требования к инвестиционной среде и условиям, особенно к технологиям и рынкам. Это затрудняет введение в парк крупных передовых высокотехнологичных предприятий и формирование промышленных кластеров.

Поэтому, со стороны государства надо совершенствовать организационный механизм поддержки МСП.

Со стороны предприятия можно рекомендовать принятие следующих мер: совершенствование организационного механизма принятия управленческих решений для реализации международной промышленной кооперации; объективная оценка готовности предприятия к совместным инновационным производствам. Прежде чем инвестировать, следует ознакомиться с инвестиционной политикой принимающей страны и потребностями рынка, чтобы избежать слепого принятия решений предпринимателями.

**Заключение.** Малые и средние инновационные предприятия сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие системы информационно-консультационной поддержки МСП, проблема со сбытом продукции.

В процессе транснациональной деятельности отдельное свободное малое и среднее предприятие легко ограничивается ресурсами, затратами, инновационными возможностями, брендами и т. д.

Предлагаются следующие меры для развития китайско-белорусского сотрудничества в области цифровой экономики.

Государство должно разрабатывать меры поддержки бизнеса при выходе на международный рынок, в т.ч. страхование рисков, развитие консалтинговых услуг для МСП; совершенствование правовой базы для развития высокотехнологичных отраслей; стимулирование внешнего спроса на инновационные продукты.

Предприятия должны в полной мере усовершенствовать организационный механизм принятия управленческих решений для реализации международной промышленной кооперации.

### **Библиографические ссылки**

1. *Башуткин В. А.* Специфика интернационализации малых и средних предприятий в форме транснациональных компаний // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». – 2014 – №.2. С. 1 –7.
2. *Кузнецов И.Д.* Анализ опыта интернационализации деятельности малых и средних предприятий Китая // Экономика: проблемы, решения и перспективы. – 2016. № 3. С.73 –77.