

ЭФФЕКТ ФИНАНСИРОВАНИЯ В ЦИФРОВИЗАЦИЮ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЕВРОПЕ

А. И. Левкович

*магистр экономических наук, аспирант, Белорусский государственный университет,
le_fur@mail.ru*

Научный руководитель: Е. В. Столярова

*кандидат экономических наук, доцент, Белорусский государственный университет,
г. Минск, Беларусь, e.staliarova@gmail.com*

Цифровизация в современном понимании – это не просто процесс приобретения ИТ-систем и оборудования для предприятия. Она включает изменения в фундаментальных бизнес-измерениях, которые будут освещаться в данной статье. Главная проблема заключается в том, что менее четверти европейских малых и средних предприятий в высокой степени цифровизированы по сравнению с половиной крупных корпораций. Уровень цифровизации особенно низок (ниже среднего по ЕС) среди компаний Восточной и Южной Европы и в традиционных секторах, таких как строительство и производство основных товаров. Существует риск, что цифровой разрыв со временем будет возрастать, поскольку компании, движущие цифровые изменения, например, банки, продолжают цифровизацию более быстрыми темпами, в то время как другие отстают еще больше, теряя общую конкурентоспособность. Проблематика исследования заключается в том, что, если Европа не найдет пути решения данной проблемы, то это приведет к затруднению экономической конвергенции и перспектив роста во многих секторах экономики.

Ключевые слова: бизнес-модели; цифровые технологии; персонализация; конкурентоспособность.

THE EFFECT OF FINANCING ON THE DIGITALIZATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN EUROPE

A. I. Levkovich

master of economic sciences, PhD student, Belarusian State University, le_fur@mail.ru

Supervisor: E. V. Stolyarova

*PhD in economics, associated professor, Belarusian State University, Minsk, Belarus,
e.staliarova@bsu.by*

Digitalisation in the modern sense is not a process of acquiring IT systems and equipment for an enterprise. It involves changes in fundamental business dimensions that will be covered in this article. The main problem is that less than a quarter of European SMEs are highly digitalised,

compared to half of large corporations. The level of digitalisation is particularly low (below the EU average) among companies in Eastern and Southern Europe and in traditional sectors such as construction and basic goods manufacturing. There is a risk that the digital divide will widen over time, as companies driving digital change, such as banks, continue to digitalise at a faster pace, while others fall further behind, losing their overall competitiveness. The problem with this study is that if Europe does not find a way to address this problem, it will hinder economic convergence and growth prospects in many economic sectors.

Keywords: business models; digitalization; personalization; competitiveness.

В европейской экономике доминируют малые и средние предприятия (МСП), на долю которых приходится 99 %. Скорость, с которой МСП способны цифровизироваться, а также уровень цифровизации, которого они могут достичь, будут иметь далеко идущие последствия для европейской конкурентоспособности на мировых рынках. Цифровые технологии нарушают динамику рынка все быстрее и создадут беспрецедентные возможности для европейских МСП, а также для экономического роста в Европе. Технологическая отрасль растет в пять раз быстрее, чем остальная часть европейской экономики с точки зрения валовой добавленной стоимости, и этот рост ускорился в последние годы. Быстрые темпы технологического роста позволяют малым и средним предприятиям масштабироваться, конкурировать и разрушать такими способами, которые были неслыханными в предыдущих поколениях.

Для поддержания достойного уровня развития процессов цифровизации в Европе существуют Центры цифровых инноваций (ЦЦИ) [1]. Они служат важными региональными многопартнерскими координаторами, располагаясь в самом сердце экосистемы инноваций и цифровизации. Включают в себя широкий спектр организаций, в том числе научно-исследовательские и технологические организации, университеты, отраслевые ассоциации, торговые палаты, инкубаторы и акселераторы, региональные агентства развития и даже правительства. Как локальная точка доступа первой линии они играют решающую роль в содействии цифровизации европейских компаний в различных отраслях и регионах.

После проведения глубинного исследования, мной было создано собственное понятие ЦЦИ. Это многопартнерские координаторы, которые действуют как универсальные магазины, которые помогают компаниям расширять использование цифровых технологий для улучшения бизнес- и производственных процессов, продуктов и услуг, а также для повышения общей конкурентоспособности. Центры цифровых инноваций делятся передовыми знаниями и опытом со своими клиентами и предоставляют им доступ к новейшим технологиям. Они также направляют клиентов в изучении и пилотировании цифровых инноваций, и при необходимости они

предлагают клиентам деловую и финансовую поддержку, чтобы позволить им внедрять эти инновации по всей цепочке создания стоимости.

Было также определено, что следующие факторы являются ключевыми для развития и повышения уровня цифровизации предприятий, на которые необходимо выделять финансирование и добиваться постоянного прогресса [2].

- Процессы. Цифровизация подразумевает повышение автоматизации производства и интеграцию моделирования и аналитики данных в процессы и цепочки поставок. В результате можно получить значительное и постоянное повышение производительности и эффективности ресурсов на протяжении всего жизненного цикла продукта от проектирования продукта до управления жизненным циклом.

- Продукты. С появлением Интернета вещей цифровизация проникла в сферу продуктов, а информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) все больше внедряются во все типы продуктов. Примерами могут быть отрасли с использованием ИИ, финтех, банковский сектор с их мобильным и интернет-банкингом.

- Бизнес-модели. Цифровизация перестраивает цепочки создания стоимости и стирает границы между продуктами и услугами. Умные и подключенные продукты одновременно управляют изменениями в поведении клиентов и адаптируются к ним, что приводит к совместно созданным, высоко персонализированным продуктам и услугам.

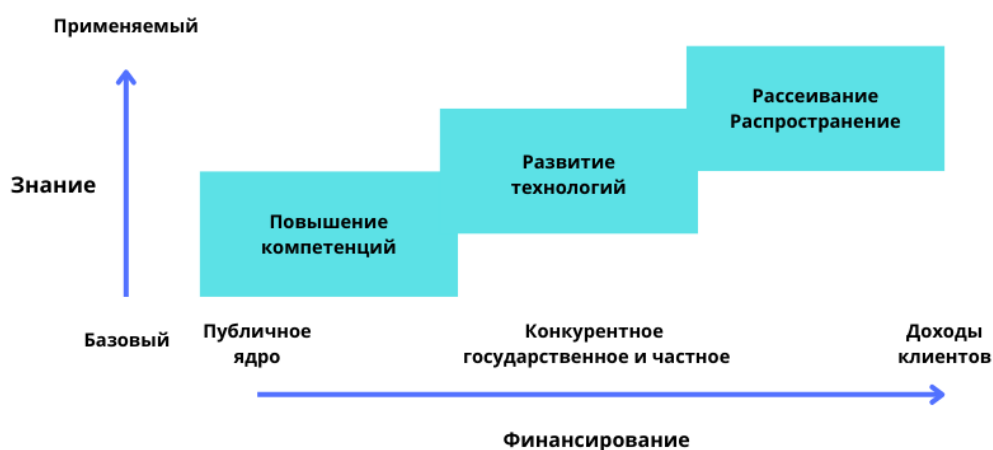
В итоге в ходе исследования были выявлены две новые бизнес-модели среди центров цифровых инноваций в Европе, ориентированных на разработку более коммерчески ориентированных подходов.

- Модель государственно-частного партнерства. Эти центры цифровых инноваций объединяют ресурсы как частного, так и государственного секторов. Частные партнеры приносят коммерчески ориентированные подходы в образ действия центра цифровых инноваций. Между тем, партнеры из государственного сектора предоставляют доступ к исследовательским центрам, научной инфраструктуре и базовому финансированию, которые необходимы для поддержки инноваций и разработки передовых цифровых решений.

- Модель научно-исследовательских и технологических организаций. Эти центры цифровых инноваций используют модели финансирования, используемые научно-исследовательскими и технологическими организациями по всей Европе. Некоторые научно-исследовательские и технологические организации расширили свой набор финансирования, объединив гранты с возвратными источниками финансирования. В то время как фундаментальные исследования в основном финансируются государством, они теперь используют свой опыт для проведения более проектно-ориентирован-

ных исследований, которые часто финансируются частными и государственными контрагентами. Также они монетизируют свои открытия с помощью фондов передачи технологий, управления интеллектуальной собственностью и спин-оффов. С точки зрения своего финансового профиля, как правило, являются некоммерческими организациями, а их доходы от распространения и развертывания повторно используются для финансирования новых инновационных циклов. Они, как правило, работают в соответствии с трехэтапной динамикой инноваций, которая в целом коррелирует с трехкомпонентной моделью финансирования (рисунок):

- Государственное основное финансирование для поддержки исследования потребностей и наращивания компетенций;
- Конкурентный государственный и частный доход для разработки технологий;
- Доходы клиентов от распространения и рассеивания.



Классификация инвестиционной привлекательности по объекту инвестирования.
Составлено по: [3]

Библиографические ссылки

1. Развитие Центров цифровых инноваций в Восточных странах-партнёрах... [Электронный ресурс]. URL: <https://eufordigital.eu/ru/developing-digital-innovation-hubs-in-the-eastern-partner-countries-specialisation-as-a-component-of-success-in-developing-and-pursuing-international-collaboration/> (дата обращения: 23.09.2024).
2. Moeuf A., Lamouri S., Pellerin R., Tamayo-Giraldo S., Tobon-Valencia E., Eburdy R. Identification of critical success factors, risks and opportunities of Industry 4.0 in SMEs // Int. J. Prod. Res. 2020. № 58. P. 1384–1400.
3. Access-to-finance conditions for Research and Technology Organisations (RTOs) and their academic and industrial partners [Электронный ресурс]. URL: <https://www.eib.org/en/publications/access-to-finance-conditions-for-rto> (дата обращения: 26.09.2024).