

УДК 339.92

<https://doi.org/10.31470/2306-546X-2020-44-130-136>

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ И КАРИБСКОГО БАССЕЙНА

Чепик И. Н.

Актуальность темы исследования. В статье рассматриваются вопросы внешнеэкономической деятельности малых и средних предприятий (МСП) в латиноамериканском регионе в условиях экономической интеграции.

Постановка проблемы. Особенно уязвима деятельность МСП в случае интеграции в торговый блок, открытии внутреннего рынка и увеличении конкуренции со стороны иностранных компаний. Данный аспект требует дополнительного изучения.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы регионализации и интеграции изучали ученые-экономисты Я. Вайнер, Б. Баласса, Р. Купер. Особое внимание уделяли малому бизнесу и международному предпринимательству авторы Ф. Вайдершайм-Пол, Ж. Йохансон, П. Макдугалл, А. Данильченко, Д. Калинин.

Постановка задачи, цели исследования. Целью статьи является обобщение информации о внешнеэкономических связях малого бизнеса, а также направления по стимулированию интернационализации в латиноамериканских экономических группировках.

Метод или методологию проведения исследования. При написании статьи были использованы основные методы общенаучного познания, проведен анализ экспертных мнений и международных баз данных.

Изложение основного материала (результаты работы). В статье приводится сравнение состояния сектора МСП в латиноамериканском регионе. Автор на конкретных примерах показывает несовершенство политики стимулирования деятельности предприятий и ограниченные возможности для интернационализации латиноамериканских МСП. Особое внимание в работе уделено комплексному подходу стимулирования внешнеторговой деятельности МСП и его реализации правительствами исследуемых государств.

Область применения результатов. Результаты исследования могут быть использованы соответствующими государственными органами при разработке программ стимулирования интернационализации МСП.

Выводы согласно статье. В настоящее время страны Латинской Америки и Карибского бассейна не достигли такого уровня интеграции, при котором разрабатывается единая стратегия развития сектора и политика стимулирования интернационализации МСП. Правительства взяли курс на устранение бедности и повышения уровня жизни посредством организации микропредприятий в отраслях с невысокой добавленной стоимостью. Наряду с этим, проводятся мероприятия по включению МСП в производственно-сбытовые сети крупного бизнеса, поощряя косвенную интернационализацию сектора. Шаги по сближению экономик с развитыми странами увеличат шансы

на интернационализацию МСП. Этому будут способствовать емкий внешний рынок, ПИИ и сопутствующее создание поддерживающих конкурентоспособных производств среди МСП, а также финансовая помощь со стороны региональных фондов.

Ключевые слова: Малые и средние предприятия, интернационализация, интеграция, взаимная торговля, страны Латинской Америки и Карибского бассейна.

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ КРАЇН ЛАТИНСЬКОЇ АМЕРИКИ І КАРИБСЬКОГО БАСЕЙНУ

Чепик І. М.

Актуальність теми дослідження. У статті розглядаються питання зовнішньоекономічної діяльності малих і середніх підприємств (МСП) в латиноамериканському регіоні в умовах економічної інтеграції.

Постановка проблеми. Особливо вразлива діяльність МСП в разі інтеграції в торговий блок, відкритті внутрішнього ринку і збільшення конкуренції з боку іноземних компаній. Даний аспект вимагає додаткового вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регіоналізації та інтеграції вивчали вчені-економісти Я. Вайнер, Б. Баласса, Р. Купер. Особливу увагу приділяли малому бізнесу і міжнародного підприємництва автори Ф. Вайдершайм-Пол, Ж. Йохансон, П. Макдугалл, А. Данильченко, Д. Калінін.

Постановка завдання, цілі дослідження. Метою статті є узагальнення інформації про зовнішньоекономічні зв'язки малого бізнесу, а також напрямки зі стимулювання інтернаціоналізації в латиноамериканських економічних угрупованнях.

Методологія проведення дослідження. При написанні статті були використані основні методи загальнонаукового пізнання, проведено аналіз експертних думок і міжнародних баз даних.

Виклад основного матеріалу. У статті наводиться порівняння стану сектора МСП в латиноамериканському регіоні. Автор на конкретних прикладах показує недосконалість політики стимулювання діяльності підприємств і обмежені можливості для інтернаціоналізації латиноамериканських МСП. Особлива увага в роботі приділена комплексному підходу стимулювання зовнішньоторговельної діяльності МСП і його реалізації урядами досліджуваних держав.

Галузь застосування результатів. Результати дослідження можуть бути використані відповідними державними органами при розробці програм стимулювання інтернаціоналізації МСП.

Висновки відповідно до статті. В даний час країни Латинської Америки і Карибського басейну не досягли такого рівня інтеграції, при якому розробляється єдина стратегія розвитку сектора і політика стимулювання інтернаціоналізації МСП. Уряди взяли курс на усунення бідності та підвищення рівня життя за допомогою організації мікропідприємств в галузях з невисокою доданою вартістю. Поряд з цим, проводяться заходи щодо включення МСП в виробничо-збутові мережі крупного бізнесу, заохочуючи непряму інтернаціоналізацію сектора. Кроки по зближенню економік з розвиненими країнами збільшать шанси на інтернаціоналізацію МСП. Цьому сприятимуть ємний зовнішній ринок, ПІІ і супутнє створення підтримуючих конкурентоспроможних виробництв серед МСП, а також фінансова допомога з боку регіональних фондів.

Ключові слова: малі та середні підприємства, інтернаціоналізація, інтеграція, взаємна торгівля, країни Латинської Америки і Карибського басейну.

SOME ASPECTS OF INTERNATIONALIZATION OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN REGION

Chepik Ina

Relevance of the research topic. The article discusses the foreign trade of small and medium enterprises (SMEs) in the Latin American region in the context of economic integration.

Formulation of the problem. The SMEs are particularly vulnerable if the country integrates into the trade block, opens up the domestic market and is subject to competition from foreign companies. This aspect requires further study.

Analysis of recent research and publications. The issues of regionalization and integration were studied by the economists J. Weiner, B. Balassa, R. Cooper. A special attention was paid to small business and international entrepreneurship by the authors F. Weidersheim-Paul, J. Johanson, P. MacDougall, A. Danilchenko and D. Kalinin.

Problem statement, research objectives. The purpose of the article is to summarize information about SMEs foreign economic relations, as well as directions to encourage internationalization in the Latin American trading blocks.

Research methodology. When writing the article, the basic methods of general scientific study were used, an analysis of expert opinions and international databases was carried out.

Presentation of the main research material (results of work). The article compares the state of the SME sector in the Latin American region. The author shows the imperfection of the support policy for enterprises and the limited opportunities for the internationalization of Latin American SMEs. It discusses the integrated approach to encourage the SMEs foreign trade and its implementation by the given governments.

The field of the results application. The results of the study can be used by the relevant government agencies in developing support programs for SMEs internationalization.

Conclusions according to the article. *Currently Latin America and the Caribbean's have not reached a level of integration at which a unified sector development strategy and a support policy for SMEs internationalization are being developed. The governments have embarked on poverty alleviation issue and raising living standards through creating microenterprises in low value-added industries. Along with this, the measures are being taken to include SMEs in the supply chains of large businesses, encouraging the indirect internationalization of the sector. Integration with the developed countries will increase the chances of SMEs internationalizing. It will be facilitated by a vast foreign market, FDI and the establishment of supporting competitive industries among SMEs, as well as financial assistance from the regional funds.*

Keywords: *Small and medium enterprises, internationalization, integration, mutual trade, countries of Latin America and the Caribbean Region.*

JEL Classification: *F14, L26, N86*

В ведущих странах мира малые и средние предприятия (МСП) играют важную роль в развитии экономики и повышении уровня благосостояния нации. В развивающихся странах малый бизнес является формой борьбы с бедностью, обеспечивая занятость населения. Хозяйственная деятельность МСП крайне уязвима к любым проявлениям нестабильности, а также изменениям в экономической и политической сфере, как к процессу экономической интеграции. Поэтому вопросы развития и поддержки МСП в условиях сближения экономик стоят на повестке дня многих региональных блоков.

В статье рассматривается внешнеторговая деятельность МСП стран Латинской Америки и Карибского бассейна, влияние экономической интеграции на процесс интернационализации сектора и особенности проводимой политики в отношении МСП. Целью статьи является обобщение информации о внешнеэкономических связях малого бизнеса, а также направления по стимулированию интернационализации в латиноамериканских экономических группировках Тихоокеанский Альянс 2011 г. (Чили, Мексика, Колумбия и Перу) и МЕРКОСУР 1991 г. (Аргентина, Боливия, Уругвай, Парагвай). Регион интересен для исследования, поскольку, как и в европейской интеграции, сближение национальных хозяйств идет при первоочередной роли правительств этих государств. При написании статьи были использованы основные методы общенаучного познания, проведен анализ экспертных мнений и международных баз данных.

Проблемы регионализации и интеграции изучали ученые-экономисты Я. Вайнер, Дж. Мид, Р. Липсей, Б. Баласса, Р. Купер. Теоретической основой для становления направлений в изучении процесса интернационализации послужили работы Р. Вернона, Дж. Даннинга, Р. Коуза, М. Портера. Особое внимание уделяли малому бизнесу и международному предпринимательству авторы Ф. Вайдершайм-Пол, Ж. Йохансон, П. Макдугалл и Б. Овьятт, А. Данильченко, Д. Калинин.

Интернационализация благоприятно влияет на деятельность МСП, за счет увеличения производительности труда, роста квалификации сотрудников, внедрения инноваций, др. В случае отсутствия средств и компетенций для внешнеторговых операций, МСП может включаться в косвенную интернационализацию. Отношения МСП и крупного бизнеса тогда принимают различные формы: например, схемы партнерства – временные соглашения о консорциумах, создание групп продаж, экспортные оптовые компании (market operators), субподрядные системы, а также участие в цепочках создания добавленной стоимости (ЦСДС) путем заключения соглашений о совместном предприятии, лицензировании и передаче технологий, о коммерческом сотрудничестве (франчайзинге) или лизинге. Импорт способствует внутринаправленной интернационализации МСП, поскольку компании получают доступ к промежуточным товарам и услугам по более конкурентным ценам.

В экономической литературе не существует весомых исследований, показывающих, что региональная интеграция предпочтительнее «глобальной» интеграции в мировую экономику¹ для целей обеспечения экономического роста или уменьшения отрицательных тенденций в экономике. Тем не менее, интеграционные объединения позволяют расширить рынок сбыта и увеличивают взаимную торговлю стран-участниц, стимулируют организацию звеньев ЦСДС из локальных предприятий на территории экономического блока. Если интеграция подразумевает сотрудничество с развитыми странами, то это дает стимул инновационному развитию развивающихся партнеров через трансферы технологий и наукоемкий импорт.

По различным оценкам, внутрирегиональная торговля составляет 45% от общего показателя мировой торговли [1], как показано на рисунке 1.

Преимущества интеграции стремятся использовать страны Латинской Америки – к 2018 г. каждая латиноамериканская страна заключила как минимум 10 преференциальных торговых соглашений с другими странами региона.

Экспорт в рамках латиноамериканского блока составляет 20% от валового экспорта стран, тогда как аналогичные показатели Европейского союза или Юго-Восточной Азии достигают 50-60% [2]. В разрезе сектора МСП взаимная торговля увеличивается в 2-3 раза (известны объемы экспорта МСП Аргентины – до 64%, Коста-Рики – 47%, МСП Бразилии – 25%) [3], что объясняется «географической» и «психологической» близостью партнеров в регионе. Однако представляется сложным количественно описать динамику интернационализации МСП, а также влияние экономического блока на развитие сектора. Только некоторые страны ведут регулярный учет деятельности сектора и, более того, по-разному трактуют МСП (в рамках

¹ Открытие локальной экономики мировому рынку

одной экономики могут использоваться два подхода: для статистических институтов – критерий численности, для программ развития бизнеса – критерии годового оборота, экспорта, активов).

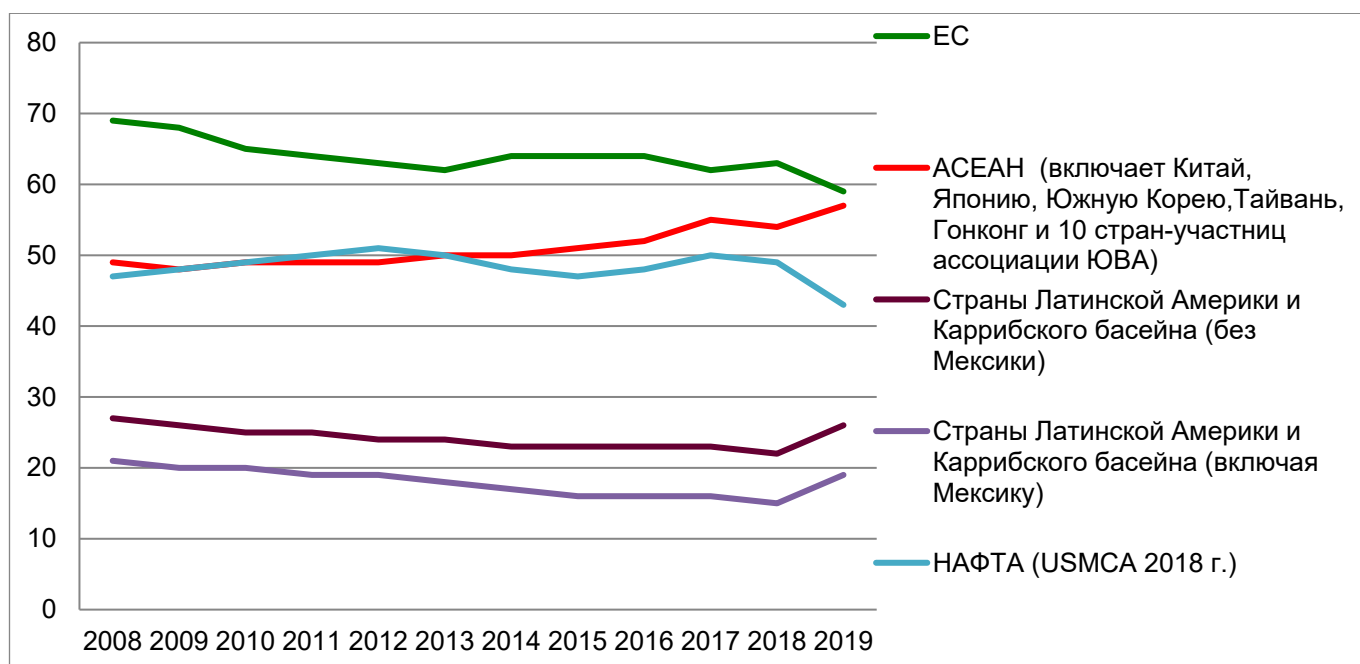


Рисунок 1. Динамика внутрірегіонального експорту в валовому товарному експорті інтеграційних об'єднань за 2008-2019 гг., %.

Примечание: собственная разработка на основе [1].

Важными рынками сбыта МСП остаются США и Канада (18-21%)², контрагенты в которых являются звеньями ЦСДС, а также страны ЮВА (9-18%), экспорт в который увеличился в 5 раз за последние годы [3]. В связи с ростом последнего рынка и усилением конкуренции со стороны китайских производителей, в экспортной корзине Латиноамериканских стран произошло увеличение сырьевых позиций одновременно с уменьшением промышленных товаров, которые были вытеснены как в регионе, так и на рынках третьих стран, в частности США.

Поскольку основными игроками на внешних рынках остаются государственные предприятия в добывающих отраслях промышленности (Pemex, Ecorpetrol и Codelco), многонациональные региональные компании, часто называемые «Multilatinas» (Cemex, Femsa, Grupo Alfa, Grupo Mexico, Peñoles) и ТНК, базирующиеся в странах Латинской Америки (Volkswagen Mexico и Chrysler Mexico), доля МСП в валовом экспорте региона упала и не превышает 5-14%. Показатель варьируется в зависимости от страны и размера компании. Такое положение характерно для большинства стран региона, при котором 1% хозяйствующих субъектов от общего числа экспортеров поставляют свыше 70% от общего объема экспорта: в Бразилии – 75,8%, Парагвай – 89,7%, Мексика – 73,3%; для сравнения, этот показатель в ЕС составляет 47%. Основными статьями экспорта МСП стали товары сельского хозяйства – 17% (кофе, фрукты, кардамон), текстиль (9%), изделия из пластика, резины (9%) и металла (10%) [3].

Кроме того, между МСП и крупным бизнесом существует большая разница в производительности труда (3-36% от показателя большой компании, в сравнении со среднеевропейским в 42-75% [2]), что отрицательно сказывается на международной конкурентоспособности товаров и услуг МСП. Более половины предприятий из данной группы экспортирует один товар одному контрагенту. Низкие показатели интернационализации связаны с такими неблагоприятными факторами, как бедная торговая инфраструктура, сложная логистика, неэффективные процедуры торговли и программы поддержки, инициированные 2-3 года назад.

Несмотря на годы стагнации и экономического спада, макроэкономические показатели региона свидетельствуют о поступательном развитии малых форм предпринимательства. Доля МСП в производстве ВВП составляет 30%, что в 1,5 раза больше соответствующих показателей в Беларуси (около 20% ВВП), однако в 2 раза меньше среднего европейского индикатора в 50-60%. Около 60% населения региона заняты в малом бизнесе [2].

К сектору МСП относят 99,5% от общего количества зарегистрированных предприятий, причем 9 из 10 классифицируются как микропредприятия, зачастую создаваемые беднейшим слоем населения. Для таких предприятий характерна неформальная занятость, низкий уровень человеческого капитала, ограниченный доступ к внешнему финансированию, отсутствие интернационализации, высокая трудоемкость деятельности,

² Для предприятий Мексики показатель достигает 80 % ввиду высокой концентрации звеньев американских ЦСДС

примитивные технологии и др. Высокие показатели плотности МСП, количество занятых в секторе и небольшой вклад в региональную добавленную стоимость доказывают проблему низкой производительности латиноамериканских МСП и, как следствие, неконкурентоспособность на внешних рынках.

С другой стороны, существуют также быстрорастущие МСП, использующие инновации для производства и оказания услуг, конкурентные на внешних рынках, начинающие интернационализацию в течение 5 лет с момента основания компании. Эта неоднородность в секторе МСП стран Латинской Америки требует выбора дифференцированного подхода и инструментов поддержки.

Следует отметить, что результаты проводимой политики в отношении МСП должным образом не контролируются, а также не организован мониторинг за ходом реализации мер поддержки латиноамериканских МСП (исполнители ограничиваются опросами удовлетворенности предпринимателей и анализом деловых возможностей)³.

Ввиду сложившейся ситуации в секторе МСП, положительное влияние на процесс интернационализации МСП может оказать комплексная политика, разработанная для адаптации сектора к региональной интеграции: а) применение концепции «интегрированной торговли», в которой существует взаимосвязь между движением конечной и промежуточной продукции, услуг, интеллектуальной собственности и инвестиций; б) облегчение доступа на внутренний рынок средств производства и промежуточных товаров, а также обеспечение преференциального доступа для экспорта МСП на ключевые зарубежные рынки; в) содействие включению МСП в глобальные/региональные ЦСДС; г) стремление снять торговые барьеры для интернационализации МСП (неэффективная инфраструктура, формальные программы поддержки, бизнес среда и др.) и эффективная политики стимулирования хозяйственной деятельности.

а) Страны Латинской Америки, признавая взаимосвязь и значимость экспорта, инвестиций и торговли интеллектуальной собственностью, вводят тарифные и нетарифные ограничения на импорт более качественных компонентов и сырья, необходимых для повышения конкурентоспособности экспорта. Каждая страна блока оставляет за собой право вводить тарифные изъятия и ограничения в отношении стран-партнеров и третьих стран. Эффект нетарифных ограничений в рамках взаимной торговли МЕРКОСУР равен ставке таможенной пошлины в 53,4% [4].

Отдав предпочтение политике протекционизма, нежели либерализации торговли, государства ввели строгие требования к локализации производства для участия в программах поддержки, поставили цель развития полных производственных цепочек внутри региона [5]. Единый тариф МЕРКОСУР в среднем составляет 14,1% для несельскохозяйственной и 10,2% для сельскохозяйственной продукции, на некоторые позиции тарифная ставка достигает 35%. Согласно отчету Всемирного Банка, многие латиноамериканские страны занимают последние строчки в списке по бремени регулирования, наличию дублирующих, произвольных и дискриминационных нормативов (например, ведущая экономика региона – Бразилия разместилась на 137 из 138 стран, опережая только Венесуэлу). В результате подобной внешнеторговой политики, доля сырьевого экспорта за последние 12 лет увеличилась с 19,9% до 37,7%, а экспорт высоко- и среднетехнологичной продукции упал с 7% до 5,2% и с 22,8% до 16%, соответственно [5]. Подобная структура национального хозяйства не стимулирует развитие поддерживающих производств МСП.

Напротив, следуя концепции «интегрированной торговли» необходимо содействовать как экспорту, так и импорту конкурентоспособных промежуточных технологий и наукоемкой продукции, оказывать помощь в интернационализации МСП, которые стремятся увеличить внутреннюю добавленную стоимость. Необходимо отвести особую роль взаимной торговле интеллектуальной собственностью. На практике, речь идет о межрегиональных соглашениях о науке, технологиях и инновациях, а также о поддержке и привлечении в регион центров исследований и разработок (R&D) иностранных компаний.

б) Чтобы обеспечить преференциальный доступ МСП на рынок, в мировой практике применяются региональные программы сертификации и внедрения единых стандартов продукции и процессов. Центры содействия интернационализации помогают адаптировать товары / услуги к внешнему спросу и содействуют продвижению / поиску каналов сбыта в странах-партнерах.

в) Остро стоит вопрос включения МСП в региональные ЦСДС, а также локальные производственные сети. В связи с особенностью рынка (доминирование крупного бизнеса, стандартизированная хозяйственная деятельность с низкой добавленной стоимостью, не требующая высокой квалификации персонала, инновационных разработок или сложной технической оснащенности), латиноамериканские МСП вынуждены конкурировать с большими производственными объединениями и коммерческими структурами на внутреннем и внешнем рынках.

Европейские МСП, напротив, сотрудничают друг с другом в рамках деловых сетей, являются сегментами цепочек национальных и иностранных компаний и не конкурируют с массовым производством, поскольку занимают узкие ниши рынка, зачастую связанные с обслуживанием, установкой и др. Малый бизнес поставляет кастомизированную продукцию или услугу в соответствии с требованиями клиентов, и эффект «экономии от масштаба» уступает другим преимуществам, таким как адаптивность к новым условиям

³ Исключение составили Служба продвижения внешней торговли при правительстве Коста-Рики, Министерство труда, занятости и социального обеспечения Аргентины и Национальный институт статистики и переписи Эквадора, Министерство труда Бразилии.

и близость к партнеру, наличие высокой технической и деловой квалификации менеджмента МСП, склонность к инновациям. Подобными характеристиками многие латиноамериканские МСП не владеют. В частности, микропредприятия не в состоянии активно включаться в цепочки с продукцией большей добавленной стоимости. Ввиду этого, политика стран направлена на поддержку малого и среднего бизнеса, который при определенных условиях интегрируется в ЦСДС.

Многие экономисты полагают, что развитию региональных ЦСДС может способствовать объединение ведущих интеграционных блоков и создание общерегиональной зоны свободной торговли в Латинской Америке и Карибском бассейне, возобновление переговоров с США⁴ с подписанием соглашения о Зоне свободной торговли Северной и Южной Америки.

г) Страны-участницы ведут работу по углублению интеграции и снятию барьеров для внешнеэкономической деятельности предприятий. Успехом завершились переговоры МЕРКОСУР и ЕС (в настоящее время 14-18% экспорта латиноамериканских МСП) [3]. Благодаря заключенному в 2019 г. торговому соглашению, ожидается рост внешнеторгового оборота ввиду упразднения до 92% импортных тарифов на продукцию, экспортируемую латиноамериканскими МСП.

В исследуемых блоках не разработан единый документ, регламентирующий деятельность МСП и государственных институтов по отношению к ним. Правительства государств реализуют собственные меры поддержки МСП как с участием международных финансовых организаций (например, Межамериканского банка развития), так и локальных институтов (банки, государственные фонды и национальный крупный бизнес). В программах акцент делается не на развитии прямого экспорта, а преимущественно на косвенной интернационализации через интеграцию в региональные ЦСДС. Например, путем внедрения программы «специальных поставщиков из МСП» для крупного частного бизнеса и государственных корпораций; или создания производственных агломератов и кластеров МСП, которые впоследствии коллективно поставляют конкурентоспособную продукцию на внешние рынки [7].

На территории континента существуют другие региональные соглашения, с разной степенью реализации⁵. Страны субрегиональных блоков с небольшими экономиками (например, совокупный ВВП восьми стран-участниц Центральноамериканской системы интеграции равен ВВП Колумбии), понимают свою уязвимость в регионе и выступили с совместной инициативой создать Региональный центр содействия МСП (CENPROMYPE) [7]. Этот институт служит для координации государственных и частных усилий по стимулированию экспорта МСП, а в будущем может стать действующим инструментом для региональной интеграции и помощи предприятий малых форм собственности. Деятельность центра описывается общими декларативными фразами.

Исследование бизнес-среды и инструментов поддержки МСП позволяет сделать вывод, что в связи с неоднородностью сектора, основной целью правительств стран является стимулирование предпринимательства, а не в частности процесса интернационализации МСП. Применяется «вертикальный» и «горизонтальный» подходы к оказанию помощи МСП: первый предусматривает программы кредитования, специальных гарантий, фискальных льгот, обучения, консультаций по созданию ассоциаций и технической помощи всем отвечающим требованиям МСП, а второй – предприятий определенных отраслей экономики (фармацевтической, химической, ИТ). Наиболее активны в этом направлении – Аргентина (кредитные линии на инвестиции МСП), Чили (невозвратные фонды) и Бразилия (специальный налоговый режим) [6].

Интеграция в торговые блоки благоприятно влияет на деятельность малых и средних предприятий при условии целенаправленной политики, смягчающей отрицательные эффекты переходного периода. В настоящее время страны Латинской Америки и Карибского бассейна не достигли такого уровня интеграции, при котором разрабатывается единая стратегия развития сектора и политика стимулирования интернационализации МСП. Правительства государств взяли курс на устранение бедности и повышения уровня жизни посредством организации микропредприятий в отраслях с невысокой добавленной стоимостью. Наряду с этим, проводятся мероприятия по включению малых и средних предприятий в производственно-сбытовые сети крупного бизнеса, поощряя косвенную интернационализацию сектора. Шаги по сближению экономик с развитыми странами увеличат шансы на интернационализацию МСП. Этому будут способствовать емкий внешний рынок, ПИИ и сопутствующее создание поддерживающих конкурентоспособных производств среди МСП, а также финансовая помощь со стороны региональных фондов.

Список используемых источников

1. *Trade Statistics For International Business Development*. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS
2. *Latin America and the Caribbean 2019: Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American countries*. Paris, 2019. 540 p.
3. *Urmeneta R. Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina. Documento de Proyecto Cepal*. 2016. 86 p.

⁴ Free Trade Area of the Americas (FTAA).

⁵ 4 таможенных союза (МЕРКОСУР, КАРИКОМ, Андское сообщество наций и Центральноамериканская интеграционная система (ЦАИС) и 1 заявленная зона свободной торговли – Тихоокеанский альянс.

4. Rübler J. *Estimating importer-specific ad valorem equivalents of non-tariff measures*. Working Paper. Vienna, 2016. № 129. P.8-10.
5. Martins S. *Brazil in the Twenty-First-Century International Trade: Challenges and Opportunities*. URL: <https://www.intechopen.com/books/international-trade-on-the-brink-of-change/brazil-in-the-twenty-first-century-international-trade-challenges-and-opportunities>
6. Dini M. *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de foment*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75) de CEPAL. Santiago, 2018. 560 p.
7. Monge-González R. *Innovar para la exportación en las pymes de Centroamérica y la República Dominicana*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/97) de CEPAL. Santiago, 2019. 110 p.

References

1. *Trade Statistics For International Business Development*. URL: https://www.trademap.org/Bilateral_TS
2. *Latin America and the Caribbean 2019: Policies for Competitive SMEs in the Pacific Alliance and Participating South American countries*. Paris, 2019. 540 p.
3. Urmeneta, R. (2016). *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina*. Documento de Proyecto Cepal. 86 p.
4. Rübler, J. (2016). *Estimating importer-specific ad valorem equivalents of non-tariff measures*. Working Paper. Vienna, № 129. P. 8-10.
5. Martins, S. (2017). *Brazil in the Twenty-First-Century International Trade: Challenges and Opportunities*. URL: <https://www.intechopen.com/books/international-trade-on-the-brink-of-change/brazil-in-the-twenty-first-century-international-trade-challenges-and-opportunities>
6. Dini, M. (2018). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de foment*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2018/75) de CEPAL. Santiago, 560 p.
7. Monge-González, R. (2019). *Innovar para la exportación en las pymes de Centroamérica y la República Dominicana*. Documentos de Proyectos (LC/TS.2019/97) de CEPAL. Santiago, 110 p.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Чепик Інна Миколаївна, м.ек.н, аспірант кафедри міжнародного бізнесу
Білоруський державний економічний університет
220070, Республіка Білорусь
e-mail: ichepik@yahoo.com

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Чепик Инна Николаевна, м.эк.н, аспирант кафедры международного бизнеса
Белорусский государственный экономический университет
220070, Республика Беларусь
e-mail: ichepik@yahoo.com

DATA ABOUT THE AUTHOR

Chepik Ina, M.Sc., PhD Student of International Business Department
Belarusian State University of Economics
220070, Republic of Belarus
e-mail: ichepik@yahoo.com

Рецензент: **Турбан Галина Владимировна**, заведующий кафедрой международного бизнеса, УО «Белорусский государственный экономический университет», к. эк.н., доцент.

УДК 334.752: [338.23:330.34]

<https://doi.org/10.31470/2306-546X-2020-44-136-143>

КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЯК СПЕЦИФІЧНОЇ ФОРМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

Чернявська І. М.

Метою дослідження є аналіз спільного підприємництва як специфічної форми трансферу технологій з урахуванням сучасних стратегічних орієнтирів вітчизняних підприємств.

Методологічна основа. Базою для аналізу слугували наукові праці вітчизняних та іноземних вчених щодо зазначеної проблематики. Теоретико-методологічною основою роботи є сукупність принципів і методів наукового дослідження: принцип систематизації й теоретичного узагальнення, методи структурно-функціонального та порівняльного аналізу.