

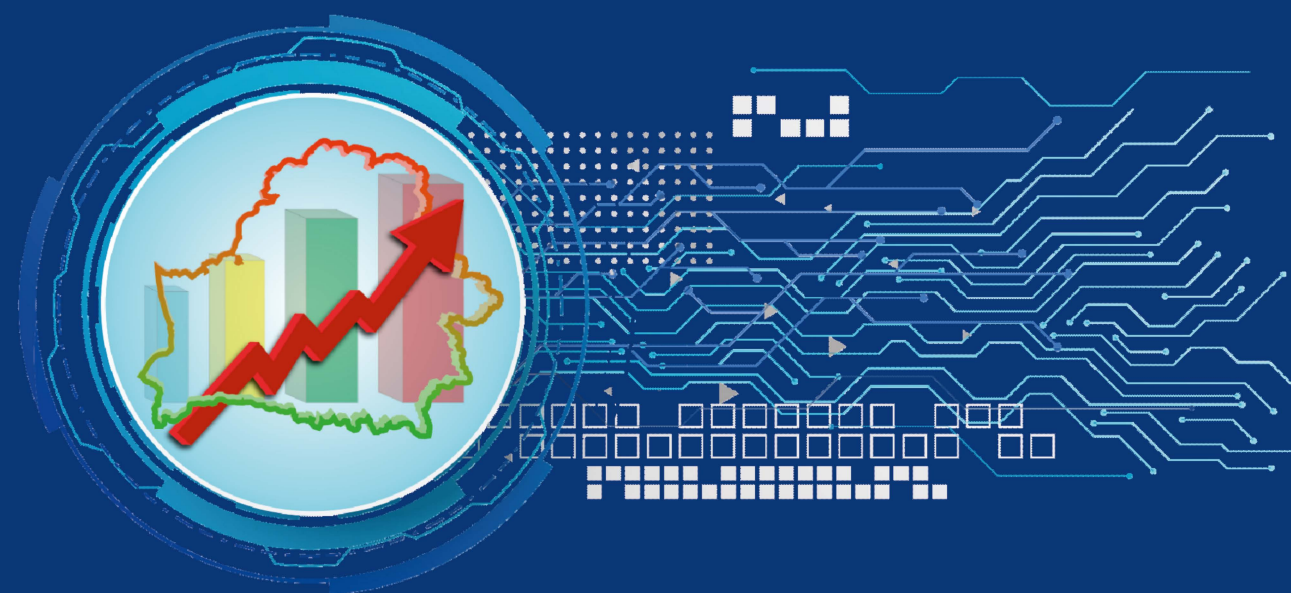


Э БЕЛОРУССКАЯ
КОНОМИЧЕСКАЯ
ШКОЛА

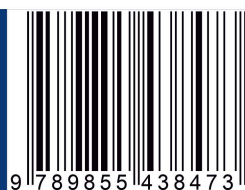
НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАН БЕЛАРУСИ

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ: ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

сборник научных статей
в трех томах
ТОМ 1



СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:
ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ



9 789855 438473

Сборник
научных
статей
в трех томах

1

Минск БГУИР 2025

НАЦИОНАЛЬНАЯ АКАДЕМИЯ НАУК БЕЛАРУСИ
ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ НАН БЕЛАРУСИ

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:
ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ
В ТРЕХ ТОМАХ

ТОМ 1

Минск БГУИР 2025

УДК 338.2(476)
ББК 65.05
С83

Редакционная коллегия:

Д. В. Муха (главный редактор),

А. Г. Боброва, Т. С. Вертинская, Е. Н. Гладкая, А. В. Готовский, А. И. Лученок,
Н. Н. Морозова, В. Н. Пилуй, А. С. Попкова, Е. В. Преснякова, Т. А. Тетеринец

Материал рассмотрен на заседании ученого совета Государственного научного учреждения «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси» и рекомендован к опубликованию (протокол № 10 от 27 октября 2025 г.)

С83 **Стратегия** развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты и перспективы : сб. науч. ст. : в 3 томах. Т. 1 / ред. кол.: Д. В. Муха (гл. ред.) [и др.] ; Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси. – Минск : БГУИР, 2025. – 383 с.
ISBN 978-985-543-847-3 (т. 1).

Представлены научные статьи отечественных и зарубежных ученых, посвященные теоретико-методологическим и практическим аспектам развития национальной экономики. Материалы статей были представлены на Международной научно-практической конференции, состоявшейся 13–14 ноября 2025 г. в Институте экономики НАН Беларуси, г. Минск.

Адресовано научным работникам, работникам государственных органов и специалистам организаций различных форм собственности, аспирантам, магистрантам, слушателям и студентам экономических специальностей, а также широкому кругу читателей, интересующихся современными научными исследованиями в сфере экономики.

УДК 338.2(476)
ББК 65.05

ISBN 978-985-543-847-3 (т. 1)
ISBN 978-985-543-846-6

© Институт экономики НАН Беларуси, 2025
© Оформление. УО «Белорусский
государственный университет
информатики и радиоэлектроники», 2025

СОДЕРЖАНИЕ

Приветственное слово Председателя Президиума Национальной академии наук Беларуси <i>В.С. Караника</i>	7

Приветственное слово Академика-секретаря Отделения гуманитарных наук и искусств Национальной академии наук Беларуси <i>А.А. Ковалени</i>	9

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

<i>Гурский В.Л.</i> Особенности методологии белорусской экономической науки.....	11

<i>Муха Д.В.</i> Международные инвестиции и цифровая экономика: современные тренды, теоретические и прикладные аспекты.....	14

<i>Быков А.А.</i> Доходы как причина и следствие экономического роста.....	22

РАЗДЕЛ 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В БЕЛОРУССКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

<i>Киреева Е.Ф.</i> Фискальные инструменты в концепции новой экономической политики (НЭП:2).....	30

<i>Лученок А.И.</i> Институциональные инструменты регулирования цифровой трансформации финансового рынка.....	34

<i>Маркусенко М.В.</i> Новые инструменты валютного регулирования в условиях институциональных изменений на валютном рынке в Республике Беларусь.....	40

<i>Румянцева О.И.</i> Доверие к деньгам и инвестиционная активность в Республике Беларусь в современных условиях.....	45

<i>Сорокина Т.В.</i> Определение стоимости бюджетных услуг в социальной сфере.....	51

<i>Бельзецкий А.И.</i> Мезоэкономическая модель прогнозирования рынка.....	57

<i>Герасимова В.Г., Кузьменкова Н.С.</i> Налоговая политика в государствах ЕАЭС: актуальные тенденции, принципы и налоговые инструменты.....	64

<i>Ельсуков В.П.</i> Открытость национальной экономики и оптимизация цепочек добавленной стоимости.....	69

<i>Зайцева О.В.</i> Теоретические основы создания единой цифровой платформы рынка труда и образования в Республике Беларусь.....	75

<i>Кукса О.А.</i> Применение поведенческих подходов в макроэкономическом регулировании.....	80

<i>Лаврова О.И.</i> Научные основы разработки индекса системной координации национальной экономики.....	84

<i>Левкович А.П.</i> Валютная интернационализация в мировой экономике: предпосылки, современное состояние, перспективы.....	90

<i>Лукин Е.В.</i> Проблемы количественной оценки отраслевой и территориальной фрагментации межрегиональных цепочек создания стоимости.....	96

<i>Масленкова Е.В.</i> Систематизация подходов к государственному регулированию внешней трудовой миграции.....	100
<i>Осмоловец С.С.</i> Развитие финансово-кредитных инструментов поддержки инновационного предпринимательства: опыт Китая и его применение в Республике Беларусь.....	106
<i>Тетёркина А.М., Данилова Л.С., Ганюков А.Н., Лычагина Е.С.</i> Роль государства в развитии экономик стран Западной Европы во второй половине XX века.....	111
<i>Угарина Т.А.</i> Государство – приоритетный субъект системы экономических отношений в Республике Беларусь.....	116
<i>Шулейко О.Л.</i> Бюджетные правила как инструмент обеспечения устойчивости бюджетной политики.....	123
<i>Щербин В.К.</i> О возможных подходах к определению понятия «белорусская экономическая школа»	128
<i>Доронкевич Г.А.</i> Особенности функционирования национального валютного рынка в Республике Беларусь.....	134
<i>Каско Л.И., Шульгина О.С.</i> Коммерциализация водных активов: международный опыт и перспективы для Беларуси.....	140
<i>Козловский И.А.</i> Индикаторы внешнедолговой устойчивости Республики Беларусь за 2009–2024 гг. и их анализ.....	145
<i>Колесникова И.В.</i> Влияние финансового левериджа на инвестиционные решения: эмпирические результаты на основе отраслевых данных белорусских предприятий.....	151
<i>Курбеко Н.А.</i> Государственное регулирование конкурентоспособности белорусской фармацевтики.....	157
<i>Мостовская О.С.</i> Структурные трансформации рынка жилищного строительства Республики Беларусь.....	163
<i>Недведцкий В.М.</i> Цифровые активы: особенности регулирования в условиях современных вызовов.....	168
<i>Рогова В.В.</i> Угрозы валютно-финансовой безопасности национальной экономики Республики Беларусь: критерии выявления.....	173
<i>Сиващенко Е.С.</i> Теория резильентности и основных ее компонентов в аспекте монетарной политики.....	179
<i>Шестаков М.Е.</i> Методологические подходы к разработке стратегии развития рынка облигаций Республики Беларусь.....	185
РАЗДЕЛ 2. РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ	
<i>Левина В.В.</i> Развитие территориальных бюджетных инструментов регулирования среды для малого предпринимательства.....	191
<i>Морунова Г.В., Рега В.Ю.</i> Современные подходы к оценке бизнеса быстрорастущих компаний.....	195

<i>Семченко А.А., Гарнова С.И.</i> Социальные барьеры деловой коммуникации Республики Беларусь и Российской Федерации в цифровом пространстве.....	201
<i>Ярошевич Н.Ю., Савин Я.Г.</i> Проблема идентификации организаций среднего бизнеса в современной экономике: качественные критерии оценки.....	206
<i>Аверина Ю.М., Кищак И.Д.</i> Развитие бизнес-среды производства фильер в решении задач импортозамещения.....	211
<i>Балабанович О.А.</i> Архитектура устойчивости: методический инструментарий для бизнеса в эпоху перемен.....	216
<i>Белявская С.Л.</i> Влияние малого и среднего предпринимательства на обеспечение продовольственной безопасности Республики Беларусь.....	222
<i>Виногоров Г.Г.</i> Развитие методики анализа влияния незавершенного производства на показатели, характеризующие финансовое состояние организации.....	226
<i>Додонов О.В.</i> Специфика развития предпринимательства в сфере физической культуры и спорта Республики Беларусь.....	233
<i>Езерская Т.А., Шутова А.М.</i> Банкротство субъектов предпринимательской деятельности: финансовые и аналитические аспекты.....	239
<i>Калинкович В.А.</i> Совершенствование механизмов поддержки предпринимательства в Республике Беларусь.....	244
<i>Орешенков А.А.</i> Кластерный механизм формирования биофармацевтического сектора промышленности в регионе (на материалах Витебской области)	250
<i>Панфилова О.В., Утевская М.В.</i> Подходы к инновационному развитию корпораций в условиях экономической неопределенности.....	256
<i>Попкова А.С.</i> Поддержка социального предпринимательства в России.....	261
<i>Пузыня Н.Ю.</i> Ответственность бизнеса за эксплуатацию охранных зон магистральных газопроводов: международные тренды.....	267
<i>Сверлов А.С.</i> Формирование и применение экономических механизмов организации единой бизнес-среды в ЕАЭС.....	272
<i>Хамчуков Д.Ю.</i> Строительство ГАЭС как мера контрциклической промышленной политики.....	278
<i>Цилибина В.М.</i> Энергопереход как механизм повышения энергоэффективности экономики Беларуси в условиях цифровой трансформации.....	282
<i>Аксеневич А.М.</i> Финансовая политика поддержки малого и среднего бизнеса на различных этапах развития китайского рынка электронной коммерции.....	289
<i>Бабоян Эгине</i> Государственные цифровые платформы поддержки предпринимательства.....	295

<i>Бурима Л.Я.</i> Регулирование использования цифровых технологий для обеспечения устойчивого развития и реализации ESG-стандартов.....	300
<i>Грибова А.Э.</i> Современное состояние системы адаптивного маркетинга в кооперативно-интеграционных структурах АПК Республики Беларусь.....	306
<i>Дорожкин С.Ю.</i> Подходы к оценке уровня цифровизации деловой среды в Республике Беларусь.....	311
<i>Дявго Я.А.</i> Международный рынок рекламных кампаний: состояние и ключевые векторы развития.....	316
<i>Качан А.С.</i> Роль цифровых платформ в стимулировании предпринимательской активности и формировании благоприятной бизнес-среды.....	322
<i>Колосовская Е.М.</i> Роль учреждений высшего образования в формировании стартап-экосистемы.....	327
<i>Лю Сюэпин</i> Агротуризм в стратегии экономического развития Беларуси: вызовы и возможности.....	331
<i>Мойсеенок О.В.</i> Микрофинансирование как форма финансирования социального предпринимательства.....	336
<i>Моторина О.И.</i> Снижение административной нагрузки на белорусский бизнес: механизм и рекомендации.....	341
<i>Невьянцев И.Б., Ярошевич Н.Ю.</i> Динамическая эффективность промышленного предприятия: трехмерная спираль развития.....	346
<i>Пашкевич И.В.</i> Развитие технологий как фактор бизнес-среды: сравнительный анализ...	353
<i>Румянцев Н.М.</i> Разработка методического инструментария определения перспективных экономических специализаций региона.....	359
<i>Соколинская Т.В.</i> Формирование эффективной бизнес-среды в условиях глобальных вызовов.....	364
<i>Старков З.С., Афонин И.А., Проскурина Д.Е.</i> Формирование эффективной системы кадрового обеспечения малого и среднего бизнеса в Республике Беларусь в условиях глобальных вызовов.....	368
<i>Чубарова Н.Э.</i> Механизм управления оборотным капиталом организации и место в нем финансового контроля.....	373
<i>Song Yibo</i> Sanctions Pressure and Policy Stability: A Comparative Study of Corporate Social Responsibility Paths for Resilience Building in Chinese and Russian Enterprises.....	378

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

**Председателя Президиума Национальной академии наук Беларуси
Владимира Степановича Караника
на пленарном заседании ежегодной Международной научно-практической
конференции «Стратегия развития экономики Беларуси:
вызовы, инструменты и перспективы»**

(организатор - Институт экономики НАН Беларуси)

Минск, 13 ноября 2025 г., 14.30
Зал заседаний № 2
Президиума НАН Беларуси

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Президиума Национальной академии наук Беларуси разрешите поприветствовать Вас на Международной научно-практической конференции «Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты и перспективы».

Данная конференция, ежегодно проводимая Институтом экономики НАН Беларуси – старейшей в стране научной организацией экономического профиля, – стала традиционной площадкой для обсуждения актуальных проблем экономического развития. Это удачная форма обмена опытом по вопросам внутренней и мировой экономики, место широких дискуссий по насущной тематике. Именно здесь рождаются фундаментальные и конструктивные идеи, составляющие основу практических рекомендаций, востребованных государственными органами и реальным сектором экономики.

Нынешняя конференция особенная! Она проводится на рубеже двух пятилеток социально-экономического развития Республики Беларусь. Мы подводим итоги завершающейся пятилетки 2021–2025 гг. и формируем планы и стратегию на следующую пятилетку 2026–2030 гг.

Не все в текущей пятилетке задачи нам удалось выполнить в полном объеме. Тому причиной стали как возникшие внешние обстоятельства, так и в определенной степени недостаточное внимание к вопросам долгосрочного развития.

Тем не менее, нынешняя пятилетка имеет вполне конкретный результат! Она завершается сохранением макроэкономической и финансовой стабильности, восстановлением экономики после масштабного санкционного давления 2022 года и даже хорошим приростом сверх досанкционной базы. Но самое главное – осознанием необходимости повышения роли технологий и инноваций в целом и вложений в науку в частности как важнейших драйверов долгосрочного развития!

В этой связи неслучайно пристальное внимание Президента Республики Беларусь Александра Григорьевича Лукашенко к вопросам развития белорусской науки. Тематические встречи и обсуждения по вопросам научно-технологического развития проходят регулярно у Главы государства. Очередная готовится прямо сейчас и пройдет в этих стенах с принятием принципиальных решений для дальнейшего развития науки и страны в целом.

На следующую пятилетку у нас тоже амбициозные планы! Сейчас завершается доработка Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2026–2030 гг. с активным участием Национальной академии наук Беларуси и Института экономики. И данная международная научная конференция – наилучшая площадка для выработки предложений по наполнению Программы конкретными направлениями и мерами.

Текущий 2025 год ознаменовался кардинальным переходом на новые принципы в экономической политике и перестройкой всей мировой экономической архитектуры.

Мировые державы уже тестировали ранее протекционизм и усиление экономических

блоков и союзов, но делали это достаточно осторожно, с оглядкой на мнение мирового сообщества.

Однако с вступлением в должность 47-го президента США Дональда Трампа традиционная международная экономическая политика в русле неолиберального «Вашингтонского консенсуса» была окончательно отложена в сторону и в ход пошло активное отстаивание национальных интересов с применением различных инструментов давления, с заключением больших торговых сделок.

Принцип конкурентных преимуществ уже не является ведущим в определении международных торговых потоков. Страны не стесняясь борются за присутствие в наиболее доходных экономических секторах. Идет активный передел сфер влияния.

И нам необходимо определиться по национальной стратегии в этом динамичном процессе. Что мы можем противопоставить таким вызовам? Как вписаться Беларуси в будущую архитектуру мировой экономики?

В этой связи неслучайно, что на площадку Института экономики НАН Беларуси приглашены не только авторитетные белорусские, но зарубежные ученые для обсуждения возможных подходов. Прежде всего из дружественной нам Российской Федерации, иных стран. Вам предстоит выработать новые подходы к нашей совместной экономической политике в быстро меняющемся глобальном мире! Безусловно, кооперация отечественной и мировой экономической науки позволят более основательно постигать острые вопросы современности, вырабатывать эффективные механизмы противодействия экономическим вызовам, определять взаимовыгодные направления и меры регулирования экономики.

Наш сегодняшний Форум традиционно имеет достаточно высокое представительство. На его площадке работают не только ведущие ученые и научные организации, учреждения высшего образования, но и республиканские органы государственного управления, государственные организации, деловые круги, представители общественных организаций.

Убежден, что данная конференция – это важный шаг в укреплении столь необходимой связки между наукой и практикой. Сегодня перед учеными-экономистами стоят весьма непростые задачи, в том числе связанные с повышением практикоориентированности результатов научных исследований. Как неоднократно подчеркивал Президент, мы должны ориентироваться на достижение конкретных результатов. Для этого нужен сбалансированный подход, при котором прочный фундамент академической науки станет основой для эффективных прикладных разработок.

Уважаемые коллеги!

В программе конференции – много интересных докладов по всему спектру актуальных направлений и исследований.

Убежден, что участники предложат свежие подходы, инструменты и механизмы развития.

Желаю плодотворной дискуссии, новых идей, прогрессивных решений и укрепления сотрудничества!

Международную научно-практическую конференцию объявляю открытой!

Благодарю за внимание!

ПРИВЕТСТВЕННОЕ СЛОВО

**Академика-секретаря Отделения гуманитарных наук и искусств
Национальной академии наук Беларуси
Александра Александровича Ковалени
на пленарном заседании ежегодной Международной научно-практической
конференции «Стратегия развития экономики Беларуси:
вызовы, инструменты и перспективы»**

Уважаемые коллеги, дорогие друзья!

От имени Отделения гуманитарных наук и искусств Национальной академии наук Беларуси разрешите приветствовать вас на Международной научно-практической конференции «Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты и перспективы», которую ежегодно проводит Институт экономики НАН Беларуси.

В настоящее время Институт – это старейшая научная организация экономического профиля в стране, которой в следующем году исполнится юбилей – 95 лет. На протяжении всего этого периода успешно ведутся научные исследования и разработки фундаментальной и прикладной направленности.

Сегодня Институт экономики решает важные народнохозяйственные задачи, обеспечивая научно-методологическое сопровождение разработки и реализации государственных решений по социально-экономическому развитию Республики Беларусь.

Выражается это, прежде всего, в количестве ежегодно выполняемых поручений Администрации Президента, Совета Министров и иных органов государственного управления Республики Беларусь. За 2024 год эта цифра составила более 1000 поручений, за 10 месяцев текущего года – более 800 поручений. Уже на протяжении трех лет Институтом экономики развивается активное взаимодействие с Комитетом государственного контроля в части решения ключевых задач по обеспечению экономической безопасности и социально-экономического развития.

Ежегодно Институт экономики дает свое заключение на проекты Целевого плана и прогноза социально-экономического развития, Основных направлений денежно-кредитной политики, государственного бюджета Республики Беларусь, изменений в Налоговый кодекс и др. Постоянно ведет мониторинг тенденций и проблемных вопросов экономического развития страны и мировой экономики. Активно участвует в разработке предложений по региональной тематике, вопросам внешнеэкономической, инновационной, инвестиционной, социальной и иным политикам, непосредственно задействован в обеспечении национальной экономической безопасности. При экспертном участии сотрудников Института разрабатываются важнейшие программные документы по развитию страны, включая Национальную стратегию устойчивого развития Республики Беларусь, Программу социально-экономического развития на пятилетие, отраслевые программы, стратегии, концепции и др.

Институт экономики в отличие от иных исследовательских организаций страны экономического профиля, являющихся подведомственными государственным органам, выступает независимой экспертной командой.

Являясь головной организацией по подпрограмме «Экономика», Институт экономики своими исследованиями входит в государственную программу научных исследований, формируемую и координируемую Отделением гуманитарных наук и искусств НАН Беларуси. В настоящее время ведется активное формирование подпрограммы «Экономика» в рамках ГПНИ «Социально-экономическая, политическая и национально-культурная безопасность белорусской государственности» на 2026–2030 годы. Основной целью подпрограммы является научное обеспечение формирования белорусской социально-экономической модели. Уверен, что вместе с нашими партнерами из системы высшего образования, научных учреждений

ведомственной подчиненности мы получим достойные научные результаты, которые станут основой для выработки важнейших государственных решений в экономической сфере.

Желаю всем участникам конференции крепкого здоровья, плодотворной работы и укрепления сотрудничества!

Благодарю за внимание!

ПЛЕНАРНЫЕ ДОКЛАДЫ

УДК 330.1:001.89+330.342(476)

ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОЛОГИИ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ FEATURES OF THE METHODOLOGY OF BELARUSIAN ECONOMIC SCIENCE

Гурский Василий Леонидович,
доктор экономических наук, доцент,
Национальная академия наук Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
vhurski@yandex.by

Hurski Vasili,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
National Academy of Sciences of Belarus,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье изложены теоретико-методологические основы функционирования междисциплинарного научно-исследовательского кластера «Белорусская экономическая школа». Сформулированы базисные постулаты деятельности кластера, его цели, задачи и концептуальные отличия. Отмечается роль и влияние междисциплинарного научно-исследовательского кластера на развитие современной экономической науки. Сформулированы базовые концепты белорусской социально-экономической модели развития.

Ключевые слова: междисциплинарный научно-исследовательский кластер, экономическая наука, постулаты, социально-экономическая модель.

Abstract. The article describes theoretical and methodological basis of functioning of interdisciplinary research cluster "Belarusian economic school". The basic postulates of the activities of the cluster, its goals, objectives and conceptual differences are formulated. The role and influence of interdisciplinary research cluster on the development of modern economic science is noted. Basic concepts of the Belarusian socio-economic development model have been formulated.

Keywords: interdisciplinary research cluster, economic science, postulates, socio-economic model.

Уже много лет в Академии наук функционирует Белорусская экономическая школа. Ее ядро формируют Институт экономики НАН Беларуси, Институт системных исследований в АПК, Центр системного анализа и стратегических исследований Национальной академии наук Беларуси, между которыми сложилась особенно тесная научная кооперация. В рамках Белорусской экономической школы ежегодно публикуются монографии, проводятся международные научные конференции, работает школа молодого экономиста. Но самое главное в любой научной школе – это ее уникальная методология.

Теоретико-методологические постулаты Белорусской экономической школы можно сформулировать следующим образом:

экономическая наука изучает реальные экономические системы, процессы и явления, а не абстрактные модели (политэкономия);

развитие экономических отношений исследуется в неразрывной связи с социальными отношениями и другими внеэкономическими факторами (институциональный подход);

развитие экономики страны исследуется в контексте развития мирового хозяйства и в исторической динамике, при этом факторы рассматриваются как обуславливающие одновременно существование и эволюцию социально-экономических систем;

социально-экономические отношения исследуются в неразрывной связи с социально-экономическими субъектами и их интересами (субъектный подход);

признается, что экономические субъекты руководствуются в первую очередь своими интересами, формирующимися и реализуемыми в сложившихся институциональных условиях, и зачастую действуют нерационально;

признается, что экономика не является саморегулируемой, несовершенство рынков является объективным свойством, присущим реальной экономике, а чисто рыночных отношений не существует;

утверждается, что государственное регулирование социально-экономических процессов является необходимым условием развития экономики и общества;

задача экономической науки не только в том, чтобы понять законы общественного производства и распределения, выявить новые закономерности в динамично меняющейся экономике, но, на научной основе, дать практические рекомендации для соответствующих изменений в политике государства, поведении субъектов, общественном сознании.

Известно, что фундаментальная экономическая наука дает понимание сути происходящих в экономике процессов и действий экономических законов, возможностей и угроз для развития экономики, интересов различных групп экономических субъектов и средств их продвижения в рамках экономической политики страны. Осознание внутренней взаимосвязи процессов и явлений, определение цепочек зависимости факторов и получаемых результатов позволяют установить возможные точки приложения усилий государства, с помощью средств социально-экономической политики. Экономическая наука формирует теоретическую основу для принятия практических решений в сфере экономики в целом и хозяйственной деятельности организаций в частности. Как без знания анатомии невозможно развивать медицину, так и без знания законов экономики невозможно проводить эффективную экономическую политику.

Экономические отношения в современных условиях становятся все более сложными. Экономическая наука в силу специфики отношений, которые она изучает, является не только инструментом познания закономерностей развития общества, но и превращается в инструмент идеологической и политической борьбы, который в виде политико-экономических идей, теоретических концепций и конструкций активно используется политическими силами и странами для достижения политического превосходства и экономического доминирования в мире.

В условиях роста конфликтности международных экономических отношений роль государства как силы, обеспечивающей безопасность и социальную справедливость в обществе, существенно повышается. Сегодня уже очевидно, что если государство не управляет своей экономикой, то это делает кто-то другой (другое государство, международные корпорации, олигархи, криминал). И развитые страны это прекрасно понимают.

Развивающимся странам активно насаждаются утопичные идеи свободной, рыночной экономики, где государству не позволено защищать интересы национального производителя. Эти идеи позволяют их предприятиям получить конкурентные преимущества на национальных рынках других стран. Эти идеи внедряются не только словом в процессе научного дискурса, но также действием, через санкции и цветные революции.

В реальности в любой стране мира функционирует смешанная экономика, распределение благ в которой основано на сочетании различных форм государственного регулирования и рыночного взаимодействия субъектов экономических отношений. А значит, реальный предмет научных экономических дискуссий – не формирование свободного рынка, а оптимальное сочетание государственного и рыночного механизмов, то есть исследование различных форм и способов государственного регулирования экономических отношений, позволяющих повышать благосостояние общества, обеспечивать его безопасность и социальную справедливость.

Исследовать экономические взаимосвязи, изучить процессы формирования добавленной стоимости, каналы движения товарно-материальных ценностей, финансовые и

информационные потоки. Выявить куда ведут тенденции, просчитать риски и рассмотреть за ними окна новых возможностей. Разработать организационно-экономический механизм и предложить практический инструментарий для совершенствования социально-экономической политики страны, оптимизации работы предприятия, повышения уровня жизни человека. Вот в чем, по большому счету, заключается работа ученого экономиста. Система экономических отношений в обществе – это одно из самых сложных явлений, исследуемых наукой. По количеству и многообразию связей, формирующих структуру экономики, с ней не могут сравниться ни физика, ни химия, ни биология.

В Республике Беларусь, благодаря четкой и последовательной позиции Президента, сложилась и динамично развивается производящая структура экономики, где реальному сектору принадлежит решающая роль в развитии национальной экономики, росте экспортного потенциала, размещении производительных сил и формировании научно-технического потенциала. Современная социально-экономическая модель Беларуси характеризуется развитой системой государственного регулирования, социальной направленностью расходов бюджета, высокоразвитым материальным производством, планомерно развивающемся на основе достижений отечественной и передовой зарубежной науки и техники, рачительном использовании местных и привозных минерально-сырьевых ресурсов, обеспечением продовольственной безопасности и повышением энергетической самообеспеченности, независимой внешнеэкономической политикой, базирующейся на приоритете национальных интересов, высоким уровнем открытости экономики, развитой внешней торговлей и интеграционными отношениями позволяющими привлекать недостающие ресурсы, развитой системой социальной защиты населения, образования, медицинского обслуживания.

Важнейшим национальным ресурсом, который способствует устойчивому росту экономики, укреплению суверенитета и безопасности страны стала отечественная наука. Белорусская социально-экономическая модель имеет научную основу и выстраивалась на основе теоретико-методологических наработок белорусских ученых: экономистов, историков, социологов, философов, культурологов и других.

Благодаря тому, что Республика Беларусь сохранила свою Академию наук, сегодня есть возможность опираться на собственные исследования, анализировать международный опыт, вырабатывать независимую научно обоснованную позицию по всему спектру вопросов. Проводить национальную экономическую политику в соответствии с интересами белорусского общества. Очевидно, что без глубоких, в т. ч. фундаментальных экономических исследований эту задачу не решить.

Методологической особенностью исследований белорусских экономистов является постулирование ведущей роли государства в функционировании национальной экономики, обеспечении ее структурной динамики и поддержании заданных качественных характеристик. Через отраслевые органы управления, через государственную собственность и другие доступные механизмы оно должно выступать активным участником экономических отношений, модератором и проводником многих экономических процессов. Рыночные механизмы регулирования при этом не отторгаются и признаются необходимыми практически во всех сферах деятельности, причем во многих из них – в качестве основных. Однако отмечается их недостаточность и ограниченный потенциал для эффективного и сбалансированного долгосрочного развития национальной экономики, в т. ч. для преодоления экономических кризисов. Второй принципиальной особенностью экономической науки в Беларуси является рассмотрение адаптивности экономической модели государства с малой открытой экономикой к внешней конъюнктуре в качестве важнейшего фактора эффективности ее функционирования. Данная позиция обусловлена высокой зависимостью малых открытых экономик от внешнеэкономической деятельности. Указанные методологические особенности были положены в основу теоретического обоснования и методического обеспечения экономической модели Республики Беларусь – модели социально ориентированной государственно регулируемой рыночной экономики.

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА:
СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ
INTERNATIONAL INVESTMENTS AND THE DIGITAL ECONOMY:
CURRENT TRENDS, THEORETICAL AND APPLIED ASPECTS**

Муха Денис Викторович,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
mukha@economics.basnet.by

Mukha Dzianis,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье раскрыты современные тренды глобального инвестирования, в том числе со стороны транснациональных корпораций. Определены взаимосвязи потоков прямых иностранных инвестиций и развития цифровой экономики, основные факторы привлечения инвестиций принимающими странами в интересах цифровой трансформации: инфраструктура (цифровая и базовая), цифровые мощности и ресурсы, нормативная правовая база и рыночные условия, бизнес-среда. Сформированы рекомендации по совершенствованию инвестиционной политики для развития цифровой экономики.

Ключевые слова: инвестиции, международное инвестирование, прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, цифровая экономика, технологии.

Abstract. The article reveals current trends in global investment, including from multinational corporations. The interrelationships between the flows of foreign direct investment and the development of the digital economy, the main factors of attracting investment by host countries in the interests of digital transformation are identified: infrastructure (digital and basic), digital capacities and resources, regulatory framework and market conditions, business environment. Recommendations on the improvement of investment policy for the development of the digital economy are formed.

Keywords: investment, international investment, foreign direct investment, multinational corporations, digital economy, technology.

На современном этапе развития мировой экономики отмечается замедление темпов международного инвестирования. По данным «Доклада о мировых инвестициях 2025», подготовленного Конференцией ООН по торговле и развитию (далее – ЮНКТАД), глобальные потоки прямых иностранных инвестиций (далее – ПИИ), за исключением финансовых потоков в несколько европейских стран, в 2024 году сократились на 11 % по сравнению с предыдущим годом, составив 1,5 трлн долл. США [1]. В результате второй год подряд произошло снижение глобальных потоков ПИИ.

Инвестиции в цифровую экономику являются единственным направлением, показавшим рост в 2024 году. Отраслевые тенденции свидетельствуют о снижении инвестиций в большинстве инфраструктурных секторов. В цифровом секторе, напротив, совокупная стоимость объявленных к реализации инвестиционных проектов удвоилась. Растущий объем ПИИ в секторы цифровой экономики отражается на составе 100 крупнейших транснациональных корпораций (далее – ТНК) мира: на долю технологических цифровых компаний в настоящее время приходится более 20 % общих доходов ТНК из топ-100.

Цифровая экономика включает в себя широкий спектр отраслей от производства оборудования до предоставления услуг. При этом детерминанты международных инвестиций в каждой отрасли различны. На уровне компаний планы цифровых ТНК по международному инвестированию за последние годы существенно выросли благодаря быстрому развитию цифровых технологий [1, р. 206].

В сфере производства ИКТ-оборудования международные инвестиции по-прежнему осуществляются в форме ПИИ, направленные на повышение эффективности, при этом стоимость производства является основным фактором при принятии решений об инвестировании в принимающей стране, однако безопасность и устойчивость цепочек поставок становятся все более важными факторами. В высокотехнологичных секторах, в сфере ИКТ начали доминировать геополитические факторы [5]. Поскольку цифровые ТНК уделяют все больше внимания наращиванию вычислительных мощностей для искусственного интеллекта (далее – ИИ), международные инвестиции в центры обработки данных быстро растут, а энергоснабжение принимающей страны стало важным фактором при принятии инвестиционных решений [6]. В то же время инвестиции глобальных компаний электронной коммерции в большей степени направлены на создание международных логистических систем, а складские помещения стали ключевой сферой для притока иностранных инвестиций.

Для различных типов предприятий, предоставляющих цифровые услуги, основным фактором, определяющим международные инвестиции, является качество и предложение рабочей силы, особенно в части, касающейся навыков работы с цифровыми технологиями. В своей международной деятельности эти предприятия все больше полагаются на нематериальные активы, модели предоставления услуг на основе цифровых платформ и бизнес-модели, основанной на данных [2]. Хотя обычные факторы (детерминанты) ПИИ имеют достаточно универсальный характер, их важность различается в разных цифровых отраслях и на различных этапах цифровой цепочки создания стоимости [7]. В целом потоки ПИИ в цифровой экономике зависят от четырех основных факторов: инфраструктура (как цифровая, так и базовая, например, электроснабжение), цифровые мощности и ресурсы, нормативная правовая база и рыночные условия, бизнес-среда.

Инфраструктура ИКТ. Инвестиции в телекоммуникационные сети, облачные сервисы и центры обработки данных направлены на расширение возможностей подключения. Ключевыми факторами являются надежная широкополосная связь, доступ к электричеству и радиочастотному спектру, а также прозрачные процедуры лицензирования [8]. Инвесторы учитывают согласованность политики, налогообложение цифровой инфраструктуры, возможности финансирования проектов, распределение рисков и возможность использования механизмов государственно-частного партнерства (далее – ГЧП). Главными приоритетами и факторами привлечения ПИИ являются простота получения лицензий, квалифицированные инженеры и региональная координация.

Цифровые сервисы и решения. Такие сферы, как электронная коммерция, цифровые решения и финансовые технологии зависят от потребительского спроса, доступности финансовых услуг и внедрения цифровых технологий. Интерес инвесторов растет благодаря широкому использованию мобильных устройств, доверию к цифровым транзакциям и благоприятной нормативной правовой базе [9]. Ключевыми факторами для ПИИ являются поддержка стартапов, надежные цифровые платежные системы и оперативные финансовые регуляторы. На развивающихся рынках ПИИ в цифровые сервисы и решения играют важную роль благодаря динамичным предпринимательским экосистемам и доступу к финансированию на ранних стадиях.

Искусственный интеллект, автоматизация и НИОКР. Прямые иностранные инвестиции в наиболее продвинутый сегмент цифровых услуг и решений – разработку программного обеспечения, ИИ и автоматизацию – сосредоточены в странах, обладающих мощными цифровыми возможностями и поддерживающими инновационными системами. Этот тип инвестиций опирается на высококвалифицированную рабочую силу, качественные наборы данных, правовую базу для защиты интеллектуальной собственности (далее – ИС),

регулирование процессами управления данными и конкуренцию цифровых платформ [10]. Инвесторы стремятся к связям с исследовательскими институтами, венчурному капиталу и государственной поддержке исследований и разработок. Безопасность данных, защита авторских прав и правила конфиденциальности являются ключевыми факторами при принятии решений о размещении инвестиций. Кроме того, открытость для торговли и региональной экономической интеграции, особенно в таких видах деятельности как производство товаров с использованием ИКТ, электронная коммерция и цифровые услуги, являются важными факторами, способствующими инвестированию [11].

Цифровые ТНК в своей деятельности, как правило, полагаются на импорт промежуточных ресурсов и экспорт товаров или услуг. Торговая политика, направленная на снижение барьеров, упрощение таможенных процедур и расширение доступа на рынки могут существенно влиять на инвестиционные решения и укреплять связи с глобальными производственно-сбытовыми цепочками [3]. Как показано в таблице 1, различные типы ПИИ в цифровой производственно-сбытовой цепочке обусловлены различными наборами факторов. Страны находятся в неравном положении на всех этапах развития. Их способность привлекать конкретные виды ПИИ зависит от благоприятных условий, которые они могут предложить в области инфраструктуры, регулирования, готовности рынка и цифровых возможностей, и все это тесно связано с уровнем их экономического развития. Эти дифференцированные инвестиционные характеристики являются частью более широкой цепочки цифрового развития, которая отражает положение стран в плане способности привлечения инвестиций в цифровую экономику, а также то, как они могут использовать такие инвестиции для обеспечения более широкой цифровой трансформации.

Наименее развитые страны в первую очередь привлекают ПИИ в ИКТ-инфраструктуру, ориентированную на базовое подключение и часто поддерживаемую государственными операторами. Развивающиеся страны со средним уровнем дохода отличаются большим разнообразием в государственной политике, привлекая инвестиции в том числе и цифровые услуги, что обусловлено расширением доступа к Интернету и формирующимися инновационными экосистемами. В некоторых случаях совершенствование регулирования и развитие навыков работы с цифровыми технологиями способствуют переходу к инновационным сегментам. Страны с более высоким уровнем дохода, напротив, в наибольшей степени специализируются на цифровых услугах и инновационной деятельности, таких как программное обеспечение, цифровые платформы и ИИ, подкрепленные передовыми навыками, мощными экосистемами данных и надежными системами управления.

Таблица 1 – Факторы, определяющие приток ПИИ в цифровую экономику

Направления ПИИ	Движущие силы и детерминанты			
	Развитая инфраструктура	Цифровые возможности и ресурсы (навыки, доступ к данным)	Цифровое регулирование	Рыночные условия и деловая среда
ИКТ-производство	Промышленные зоны, энергетическая и логистическая инфраструктура, связь	Квалифицированная рабочая сила в технических областях, способность интегрироваться в производственные сети	Торговая и инвестиционная политика, безопасность продукции и стандарты	Экономическая конкурентоспособность; база местных поставщиков, стабильность политики, экспортные платформы

Продолжение таблицы 1

Направления ПИИ	Движущие силы и детерминанты			
	Развитая инфраструктура	Цифровые возможности и ресурсы (навыки, доступ к данным)	Цифровое регулирование	Рыночные условия и деловая среда
ИКТ-инфраструктура	Высокоскоростная широкополосная связь, надежность электроснабжения, центры обработки данных, доступ к радиочастотному спектру	Инженеры по телекоммуникациям, специалисты по облачным технологиям, специалисты по базовым операциям с данными	Прозрачное лицензирование, политика использования радиочастотного спектра, правила совместного использования инфраструктуры	Спрос на подключение, ГЧП, стабильный инвестиционный климат
Цифровые сервисы и решения	Мобильная связь, доступ в Интернет, платежные системы	Цифровые предприниматели, навыки работы с UX/UI пользовательским интерфейсом, центры инноваций на ранних стадиях	Защита прав потребителей, регулирование финтех, стандарты совместимости	Растущая база пользователей, цифровизация малого и среднего бизнеса, экосистемы стартапов, доступ к финансированию
ИИ, автоматизация и исследования и разработки	Передовая вычислительная инфраструктура, облачные платформы	Инженеры по ИИ, специалисты по обработке данных, специалисты по кибербезопасности, доступ к качественному набору данных	Права ИС, управление данными, международные правила обработки данных, политика в области конкуренции	Стимулирование НИОКР, венчурный капитал, инновационные кластеры, связи между высшей школой и отраслями реального сектора

Примечание – Источник: [1].

Для развивающихся стран использование возможностей в рамках цепочки цифрового развития требует продуманных и целенаправленных действий государственной политики. Приоритетными направлениями являются инвестиции в цифровую инфраструктуру, развитие навыков работы с цифровыми технологиями, укрепление нормативной правовой базы и развитие инновационных экосистем [8]. Согласовывая привлечение ПИИ со своими сравнительными преимуществами и целями в области развития, страны могут постепенно интегрироваться в более сложные и экономически выгодные сегменты цифровой экономики.

Международные инвестиции в цифровую экономику оказывают значительное влияние на развитие, например, обеспечивают необходимое финансирование проектов, повышают производительность труда и создают рабочие места. В принимающих развивающихся странах информационные технологии могут играть важную роль в развитии цифровой инфраструктуры, такой как телекоммуникационные сети, порты широкополосного доступа и центры обработки данных, а также в предоставлении важнейших услуг населению, не получающему достаточного обслуживания [1]. Кроме того, международные инвестиции в цифровые отрасли могут способствовать укреплению человеческого капитала, выходу на зарубежные рынки и цифровым преобразованиям в принимающей стране. Тем не менее, существуют различные потенциальные риски, включая доминирование на рынке, воздействие на окружающую среду и проблемы регулирования. Конечный результат зависит от цифровой зрелости страны, ее институциональной структуры и нормативной правовой базы.

Прямой вклад ПИИ в цифровую экономику. Цифровые инвестиции имеют решающее значение для экономического роста и развития [2]. ИИ, технологии больших данных, Интернет вещей (IoT) и блокчейн стимулируют изменения в экономике, повышая производительность и решая такие проблемы, как продовольственная безопасность, доступ к

здравоохранению и устойчивости к изменению климата. Как подчеркивается в докладе ЮНКТАД о цифровой экономике за 2024 год, с 2016 года по 2022 год объем продаж в сфере электронной коммерции вырос почти на 60 % и достиг 27 трлн долл. США [4].

Инфраструктура имеет решающее значение для цифрового развития, особенно в странах с формирующейся рыночной экономикой, где существуют проблемы с подключением. Инвестиции в инфраструктуру ИКТ и 5G имеют решающее значение для преодоления цифрового разрыва. Цифровая изоляция ограничивает доступ к образованию, здравоохранению и финансовым услугам, усугубляя неравенство и ограничивая экономические возможности. Инвестиции в цифровую инфраструктуру и услуги улучшают цифровую интеграцию изолированных сообществ. Разработчики политики могут определять приоритеты инвестиций и политики, направленные на получение максимальных выгод при одновременном решении проблем неравенства, конфиденциальности данных и кибербезопасности. Различные платформы способствуют внедрению цифровых технологий, предоставляя рынки, информацию и услуги. Платформы электронной коммерции расширяют возможности малого бизнеса и предпринимателей, социальные сети способствуют обмену знаниями, а облачные сервисы предлагают масштабируемые решения для стартапов и малых и средних предприятий. Эти платформы способствуют инновациям и диверсификации, снижают транзакционные издержки и повышают эффективность рынка, способствуя экономическому развитию в целом [1].

Влияние ПИИ в цифровую экономику на устойчивое развитие. Растущий цифровой разрыв и низкий уровень использования Интернета в развивающихся странах, в особенности наименее развитых странах, может создать риск достижения прогресса на пути к достижению Целей устойчивого развития. Необходимы инвестиции в обеспечение доступа к Интернету, онлайн-безопасности, цифровой грамотности и создание контента, доступного на разных языках. Отсутствие доступа к Интернету ограничивает возможности, образовательные ресурсы и услуги, усугубляя бедность. Препятствиями являются высокие затраты на инфраструктуру [12].

В странах с низким уровнем дохода ПИИ выступают в качестве важнейшего фактора, способствующего развитию цифровой инфраструктуры и сервисов. Эти страны сталкиваются с такими ограничениями как нехватка внутреннего капитала, ограниченный доступ к передовым технологиям и нехватка квалифицированных человеческих ресурсов. Таким образом, иностранные инвестиции необходимы для создания широкополосных сетей, центров обработки данных и логистических объектов электронной коммерции.

Прямые иностранные инвестиции облегчают доступ к передовым технологиям, таким как ИИ, облачные вычисления и финансовые решения. Цифровые ТНК повышают технологические стандарты и создают возможности для передачи знаний местным фирмам и работникам, что приводит к росту производительности и инновационного потенциала. Развитие цифровой экономики с помощью ПИИ открывает двери на мировые рынки. Платформы электронной коммерции позволяют местным малым и средним предприятиям интегрироваться в международные производственные сети, расширяя их охват и повышая конкурентоспособность [11].

Однако ПИИ в цифровую экономику имеют потенциальные недостатки. Рыночная мощь глобальных платформ может привести к негативным последствиям для конкуренции на рынке, затрагивая мелких местных игроков и традиционные секторы экономики, такие как розничная торговля. Бизнес-модели цифровых ТНК часто предусматривают агрессивные стратегии минимизации налогов, подрывая усилия по мобилизации местных ресурсов [15]. В настоящее время ОЭСР реализует проект по борьбе с трансфертным ценообразованием, направленный на решение проблем налогообложения, связанных с цифровизацией, включая налогообложение нематериальных активов, распределение прибыли в рыночных юрисдикциях и введение минимального корпоративного налога по всему миру.

Технологические достижения в области ИИ и цифровых платформ способствуют внедрению инноваций в сфере предоставления государственных услуг, особенно в

развивающихся странах. Например, в Малайзии на основе Рамочного соглашения Ассоциации государств Юго-Восточной Азии о цифровой экономике (АСЕАН) правительство стремится продвигать цифровую инфраструктуру с открытым исходным кодом и общую цифровую инфраструктуру для подключения сельских районов к цифровым сетям и поощрять социально ответственные инвестиции в цифровые технологии, учитывающие климатические условия, в соответствии с Целями устойчивого развития.

Другие инициативы ТНК также способствуют всестороннему развитию цифровых технологий в социальной сфере. Компания Google поддерживает усилия по повышению цифровой грамотности и расширению доступа к Интернету в малообеспеченных районах. Аналогичным образом, компания Amazon поддерживает некоммерческие организации и образовательные учреждения в использовании облачных технологий для улучшения предоставления услуг. Китайские технологические компании также играют все более важную роль: Tencent инвестирует в цифровое развитие сельских районов через WeChat и свой благотворительный фонд, а Alibaba – через Rural Taobao подключает сельскохозяйственных производителей и малые предприятия к платформам электронной коммерции, содействуя тем самым экономическому развитию на местном уровне [1].

Рекомендации по совершенствованию инвестиционной политики. Цифровая экономика трансформирует глобальные инвестиции, создавая возможности для инноваций и роста, но при этом расширяя цифровую пропасть. Несмотря на увеличение инвестиций в цифровую инфраструктуру, сохраняются значительные различия в доступе, использовании, потенциале и регулировании, особенно между развитыми и развивающимися странами, включая наименее развитые страны. Международные инвесторы играют ключевую роль в этих преобразованиях. В то время как региональные игроки растут в Африке, Азии и Латинской Америке несколько ТНК доминируют в глобальных ПИИ, концентрируя инвестиции в отдельных областях и ограничивая более широкое воздействие на развитие. Инвестиции в цифровую экономику смещаются с платформ на услуги и физическую инфраструктуру, такие как центры обработки данных, что способствует долгосрочному развитию, созданию местного контента и передаче технологий.

Устранение пробелов в цифровой инфраструктуре имеет жизненно важное значение, особенно для наименее развитых стран, которые сталкиваются с проблемами, препятствующими их участию в глобальной цифровой экономике [13]. Целевые инвестиции, особенно в рамках ГЧП и инновационного финансирования, имеют важное значение. Международные инвестиционные соглашения (далее – МИС) все чаще поощряют, облегчают и регулируют инвестиции в цифровую экономику [14]. Однако они часто упускают из виду проблемы устойчивого развития и цифрового неравенства и могут привести к тому, что страны столкнутся с проблемой урегулирования споров между инвесторами и государством.

Ряд проблем препятствует международным инвестициям в цифровую экономику, ограничивая развитие на основе цифровых технологий и экономический рост на основе технологических инноваций в развивающихся странах при сохранении концентрации инвестиций в развитых странах. Эти проблемы можно разделить на пять основных категорий:

1) отсутствие единого стратегического подхода к конкретным странам, который объединял бы цифровые стратегии с национальным развитием и поощрением инвестиций, что приводит к низкой результативности инвестиций;

2) слабая система управления и нормативная правовая база, которые создают неопределенность и сдерживают долгосрочные инвестиции в цифровую инфраструктуру и услуги; недостаточная правовая защита и неблагоприятная инвестиционная среда препятствуют цифровому развитию;

3) ограниченная цифровая инфраструктура, такая как широкополосные сети и центры обработки данных, что ограничивает возможности подключения и преобразования;

4) недостаточное производство энергии, ненадежное электроснабжение, что ограничивает цифровую инфраструктуру и инвестиции;

5) нехватка квалифицированных специалистов и цифровая грамотность, которые препятствуют внедрению технологий, инновациям и цифровому прогрессу.

В качестве базовых рекомендаций для дальнейшего совершенствования инвестиционной политики в интересах цифровой экономики ЮНКТАД выделены следующие [1]:

- выработка долгосрочного видения инвестиций в цифровую экономику;
- обеспечение сбалансированности между открытостью для ПИИ и национальной безопасностью и общественными интересами;
- совершенствование нормативной правовой базы для международных инвестиций в цифровую экономику;
- развитие навыков работы с цифровыми технологиями;
- усиление влияния МИС на инвестиции в цифровую экономику;
- поощрение передачи технологий на взаимосогласованных условиях в рамках МИС;
- усиление положений МИС, касающихся цифровой экономики;
- обеспечение участия развивающихся стран в разработке международных норм в части регулирования цифровой экономики;
- создание глобальной системы оценки инвестиций в цифровую экономику и отчетности по ним;
- разработка инструментария для стимулирования инвестиций в цифровую экономику в развивающихся странах;
- создание глобального партнерства для устойчивого инвестирования в цифровую инфраструктуру;
- развитие многостороннего диалога по вопросам управления инвестициями в цифровую экономику;
- развитие цифровых навыков и инновационных экосистем в развивающихся странах;
- содействие ответственному инвестированию в цифровую экономику и снижению рисков.

В совокупности эти направления и приоритеты определяют «стратегическую инвестиционную дорожную карту» для международного сообщества, направленную на продвижение цифровой трансформации экономики, превращение цифрового разрыва в цифровые дивиденды и построение разумного, инклюзивного и устойчивого будущего для всех.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. World Investment Report 2025: International investment in the digital economy // United Nations Conference on Trade and Development, 2025. – 274 p. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2025_en.pdf (дата обращения 08.07.2025).

2. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy // United Nations Conference on Trade and Development, 2017. – 252 p. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2017_en.pdf (дата обращения 09.07.2025).

3. Digital Trade for Development / World Trade Organization, International Monetary Fund, Organization for Economic Co-operation and Development, World Bank and UNCTAD // Geneva. – 2023. – URL: <https://doi.org/10.30875/9789287075437> (дата обращения 08.07.2025).

4. Digital Economy Report 2024: Shaping an Environmentally Sustainable and Inclusive Digital Future // United Nations Conference on Trade and Development, 2024. – 288 p. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/der2024_en.pdf (дата обращения 08.07.2025).

5. Мировой опыт стимулирования инновационного развития экономики: механизмы, инструменты, перспективы адаптации для Республики Беларусь / Д.В. Муха [и др.]; под науч. ред. Д.В. Мухи; Ин-т экономики НАН Беларуси. – Минск : Беларуская навука, 2020. – 381 с. – (Белорусская экономическая школа).

6. Муха Д.В. Современные подходы к цифровизации многонациональных корпораций в промышленности // Стратегия развития экономики Беларуси : вызовы, инструменты

реализации и перспективы : сборник научных статей. В 2 т. Т. 1 / Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; ред. кол.: В.Л. Гурский [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2020. – С. 251–257.

7. Муха Д.В. Инвестиционная политика в интересах устойчивого научно-технологического и инновационного развития: методология, теория, практика. – Минск : Беларуская навука, 2025. – 458 с. – (Белорусская экономическая школа).

8. Муха Д.В. Роль инвестиционной политики в формировании и развитии цифровой экономики // Вестник Института экономики НАН Беларуси. – 2021. – Вып. 2. – С. 83–96.

9. Становление и развитие цифровой трансформации и информационного общества (ИТ-страны) в Республике Беларусь / Р.Б. Григянец [и др.] ; Объед. ин-т проблем информатики; под ред. В.Г. Гусакова. – Минск : Беларуская навука, 2019. – 227 с.

10. Муха Д.В., Лопатова Н.Г. Международная практика стимулирования цифровой трансформации экономики // Банковский вестник. – 2023. – № 2 (715). – С. 26–35.

11. Муха Д.В. Основы инвестиционной политики в условиях цифровой трансформации экономики // Бизнес. Образование. Экономика : Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 2 апреля 2020 г. : сб. ст. В 2 ч. / редкол.: В.В. Манкевич (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2020. – Ч. 1. – С. 145–148.

12. Муха Д.В. Система мер и инструментов инвестиционной политики в интересах устойчивого научно-технологического и инновационного развития стран // Экономические науки : научно-информационный журнал, 2024. – Вып. 8. – С. 23–46.

13. Муха Д.В. Концептуальные направления совершенствования инвестиционной политики Беларуси в условиях цифровой трансформации национальной экономики // Бизнес. Образование. Экономика : Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 7–8 апр. 2022 г. : сб. ст. / редкол.: В.В. Манкевич [и др.]. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2022. – С. 422–427.

14. Муха Д.В. Основы инвестиционной политики в условиях цифровой трансформации экономики // Бизнес. Образование. Экономика : Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 2 апреля 2020 г. : сб. ст. В 2 ч. / редкол.: В.В. Манкевич (гл. ред.) [и др.]. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2020. – Ч. 1. – С. 145–148.

15. Муха Д.В. Влияние Индустрии 4.0 на бизнес-модели многонациональных корпораций // Бизнес. Образование. Экономика : Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 1–2 апр. 2021 г. : сб. ст. / редкол.: В. В. Манкевич [и др.]. – Минск : Институт бизнеса БГУ, 2021. – С. 94–96.

ДОХОДЫ КАК ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА INCOME AS A CAUSE AND CONSEQUENCE OF ECONOMIC GROWTH

Быков Алексей Александрович,
доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
aliaksei.bykau@yandex.ru

Bykau Aliaksei,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Проанализирована взаимосвязь индексов доходов секторов белорусской экономики, включая оплату труда работников; денежной массы; элементов конечного спроса, включая конечное потребление, валовое накопление и экспорт; а также ВВП в 2023–2025 гг. В расчетах использована программа «Инфо-Экономика», разработанная Белорусским институтом стратегических исследований (БИСИ). Установлено, что рост доходов в течение рассмотренного периода обусловлен различными факторами: ростом объемов экспорта, изменяющимися ценовыми условиями для белорусского экспорта на российском рынке, наличием производственных ресурсов. На основе анализа сценариев определены условия для стабильного роста национальной экономики в будущем; также сформулированы вопросы для дальнейшей дискуссии.

Ключевые слова: доходы; экономический рост, основанный на спросе.

Abstract. This paper analyzes the relationships between income indices for sectors of the Belarusian economy, including compensation of employees; the money supply; elements of final demand, including final consumption, gross capital formation, and exports; and GDP in 2023–2025. The Info-Economics program developed by the Belarusian Institute for Strategic Research (BISR) used in supporting calculations. It is established that income growth over the research period is driven by various factors: increased export volumes, changing pricing conditions for Belarusian exports on the Russian market, and the availability of production resources. Based on a scenario analysis, the conditions for stable future growth of the national economy are identified, and also questions for further discussion are formulated.

Keywords: income; demand-driven economic growth.

В Беларуси последние три года наблюдалась ярко выраженная тенденция роста доходов – двузначными темпами каждый месяц росли номинальные зарплаты, также росли и реальные, рассчитанные с учетом инфляции. Темпы роста реальных доходов населения опережали темпы роста ВВП (таблица 1).

Таблица 1 – Индексы прироста показателей, % к предыдущему году

Год	Чистая прибыль	Номинальная начисленная заработная плата	Реальная заработная плата	Реальные располагаемые доходы населения	ВВП
2023	-13,9	16,7	11,0	6,3	3,9
2024	8,8	19,4	13,0	9,7	4,0
2025 (1-9)	9,2	17,4	10,2	10,0	1,6

Примечание – Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

Следует уточнить, что сам ВВП – и есть доходы секторов экономики, которые условно можно разделить на зарплату, прибыль и налоги. Приблизительная пропорция между ними показана на рисунке 1.

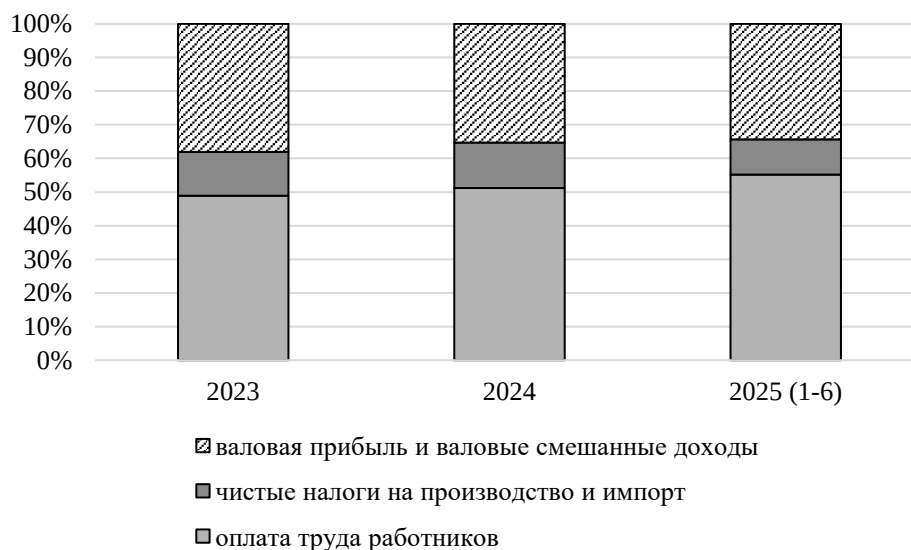


Рисунок 1 – Структура ВВП по источникам доходов

Примечание – Источник: ССРД МВФ, Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

Приведенное на рисунке распределение доходов не окончательное, т. к. указана валовая прибыль (до налогов), а также оплата труда до налогообложения. После окончательного расчета доходов, полученных «на руки», доля налогов увеличится за счет сокращения доли оплаты труда и прибыли.

Если суммарные доходы секторов экономики и есть ВВП, то рост доходов и есть экономический рост. Вопрос состоит в следующем: что первично – увеличение зарплат, налогов и прибыли, которое ведет к росту спроса, выпуска и ВВП? Либо рост доходов стал следствием других процессов, например, увеличения экспорта, снижения импортостоемкости, роста госинвестиций?

Как правило, импульсом для роста доходов становится увеличение денежной массы. Предположим, что и сейчас рост доходов стал следствием увеличения количества денег в экономике, т. е. результатом денежного стимулирования со стороны государства. А увеличение спроса, выпуска и ВВП – следствием роста доходов. Действительно, денежная масса в Беларуси растет три года подряд (рисунок 2).

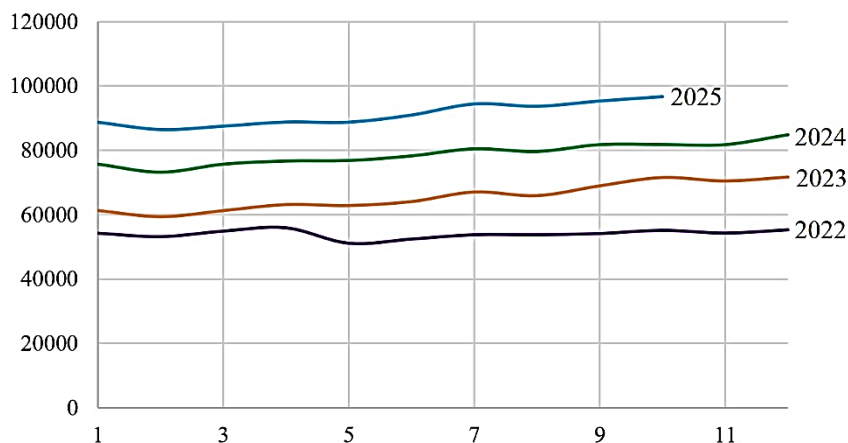


Рисунок 2 – Динамика денежного агрегата МЗ, млн руб.

Примечание – Источник: данные Национального банка Республики Беларусь.

Если считать прирост денежной массы по ее среднегодовым значениям год к году, то в 2023 г. она выросла на 21,2 % в сравнении с предыдущим годом; в 2024 г. – на 20,3 % и за 9 месяцев 2025 г. – на 15,5 %. Индексы прироста денежной массы в целом достаточно близки по значениям с индексами прироста номинальных доходов, что, однако, не указывает на причинно-следственную связь между показателями.

Приведенные данные не опровергают выдвинутый тезис о том, что увеличение денежной массы привело к росту доходов, но и не доказывают его. Рост количества денег мог оказаться следствием роста валютных поступлений от экспорта, тогда экспорт и будет основной причиной роста ВВП.

Чтобы подтвердить или опровергнуть данный тезис, рассмотрим вклад элементов конечного спроса – конечного потребления (КП), валового накопления (ВН) и экспорта (Э) в экономический рост за период с 2023 по 2025 гг.

Индексы элементов конечного спроса в постоянных ценах приводятся Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь в разделе ССРД МВФ. Индекс экспорта в номинальных долларах США пересчитывается каждый месяц в разделе «Основные социально-экономические показатели Республики Беларусь». Сопоставив изменение экспорта в постоянных ценах, условно означающее изменение физобъемов экспортных продаж, или индекс экспорта «в штуках» (Эшт), с денежным изменением экспорта (Эдолл), можно в первом приближении оценить направленность изменения экспортных цен (таблица 2).

Таблица 2 – Изменения элементов конечного спроса, п. п. прироста к предыдущему году

Изменение факторов конечного спроса, %	КП	ВН	Эшт	Эдолл	Цены экспорта
2023	6,1	15,7	19,0	2,1	Падали
2024	9,6	7,2	2,9	3,5	Стабильны
2025 (1 полугодие)	6,0	12,0	-7,0	0,2	Росли

Примечание – Источник: данные Национального банка Республики Беларусь с авторскими допущениями.

Судя по приведенным данным, физобъемы конечного потребления и инвестиций в Беларуси растут три года подряд. Физобъемы экспорта значительно выросли в 2023 г., затем замедлились, теперь снижаются. Поскольку в 2023 г. индекс экспорта «в штуках» значительно опережает индекс экспорта в долларах, в среднем экспортные цены в этом году снижались; в 2025 г. наблюдалась обратная ситуация – физобъемы экспорта падали, а общие валютные доходы практически не менялись, а значит – цены экспорта росли.

Зная процентное изменение элементов конечного спроса, можно определить их влияние на индекс ВВП. Для этого использовалась разработанная БИСИ программа «Инфо-Экономика». С ее помощью оценена чувствительность индекса ВВП к указанным факторам. Каждый фактор по-отдельности увеличили на 10 %, получили процентные пункты отклонения ВВП от базового уровня (таблица 3).

Таблица 3 – Чувствительность ВВП к изменению элементов конечного спроса и прогноз ВВП при заданных изменениях элементов конечного спроса

Элементы конечного спроса		КП	ВН	Эшт	Всего	Реальный ВВП
Показатели чувствительности, равные приросту ВВП, п. п., полученному при увеличении элементов конечного спроса на 10 %		4,7	1,3	4,0	X	X
Расчетные показатели отклонений ВВП от базового уровня, %, получены умножением показателей таблицы 2 на показатели чувствительности						
год	2023	2,9	2,0	7,6	12,5	3,9
	2024	4,5	0,9	1,2	6,6	4,0
	2025 (1 полугодие)	2,8	1,6	-2,8	1,6	2,1

Примечание – Источник: расчеты автора с применением программы БИСИ «Инфо-Экономика». Прирост ВВП за 6 месяцев 2025 г. равен 2,1 %; за 9 месяцев равен 1,6 %.

В таблице проведено разложение индекса ВВП на составляющие, которые показывают, какой фактор конечного спроса (КП, ВН или Э) на какую величину изменил индекс ВВП. По первому полугодию 2025 г. расчет близок к реальному состоянию. Рост конечного потребления и инвестиций привел к увеличению ВВП, а снижение экспорта привело к его снижению. Расчетные оценки суммарного вклада факторов спроса в экономический рост за 2023–2024 гг. превышают реальный индекс ВВП, особенно значимо превышение в 2023 г.

Погрешность вызвана изменением структуры экспорта и внутреннего спроса. При расчете использована структура 2025 г., которая пока не известна и носит гипотетический характер, это наши оценки. Если принять данную структуру для расчета индекса ВВП при вводе индексов изменения конечного спроса за предыдущие годы – получим существенную погрешность. Вероятнее всего, в 2023 г. в структуре всех трех элементов конечного спроса было больше импорта, как конечного (готового), так и промежуточного.

Из данных таблицы 3 следует, что в 2023 г. основным источником роста ВВП стал экспорт, который привел к увеличению доходов секторов экономики. Рост конечного потребления и инвестиций – скорее, следствие. Либо государство, фирмы и домохозяйства, получив информацию об увеличении доходов, начали тратить деньги, либо даже могли воспользоваться кредитными ресурсами и сбережениями для увеличения расходов, «почувствовав» улучшение общеэкономической ситуации. При этом полученные экспортные доходы по большей части потрачены на покупку импорта, а не отечественных товаров и услуг, т. к. в предыдущем году импортные поставки были ограничены.

Данный вывод в целом совпадает с результатами анализа факторов роста белорусской экономики, проведенного А.В. Готовским с применением методологии «затраты-выпуск» путем декомпозиции прироста ВВП по отраслям и секторам экономики, обеспечивающим спрос на конечную продукцию. По результатам расчетов автор показывает, что в 2023 г. активизация темпов экономического роста произошла благодаря не столько внутреннему рынку, сколько внешнему. При этом значимость фактора физических объемов экспорта оказалась выше, чем значимость ценовых условий внешней торговли [1, с. 57].

В 2024–2025 гг. влияние экспорта было не столь существенно, этот фактор уже не может рассматриваться как непосредственная причина роста доходов. Может доходы росли вследствие денежного стимулирования?

Для проверки гипотезы о том, может ли простое увеличение доходов секторов белорусской экономики вызвать экономический рост, использована программа БИСИ «Инфо-Экономика». При неизменных внешних условиях рассчитаны индексы ВВП, инфляции и внешнеторгового сальдо в процентах к ВВП как результат роста доходов (рисунок 3).

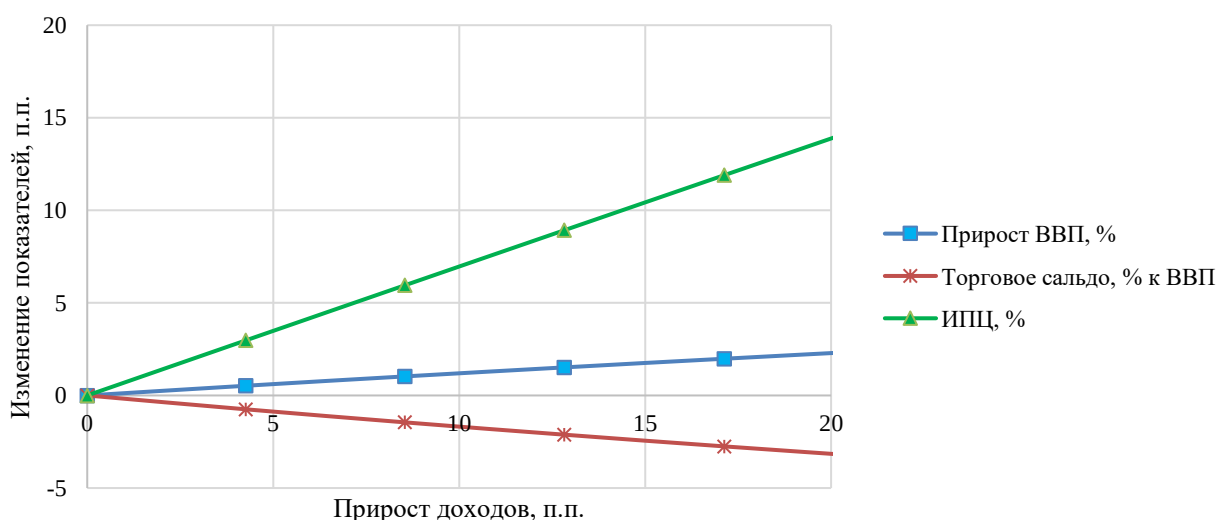


Рисунок 3 – Результаты роста уровня доходов в белорусской экономике при неизменных прочих факторах

Примечание – Источник: расчеты автора с применением программы БИСИ «Инфо-Экономика»

На первый взгляд, увеличение доходов секторов экономики – зарплаты, прибыли и налогов – увеличивает совокупный платежеспособный спрос в экономике, что способствует росту продаж, выпуска и добавленной стоимости. При этом в открытой экономике отечественная продукция конкурирует с импортной на внутреннем и внешних рынках.

В случае увеличения доходов путем, к примеру, повышения окладов работникам или нормы прибыли, используемой в плановых калькуляциях, повышаются цены на отечественную конечную продукцию, пропорционально доле добавленной стоимости национального происхождения во всей производственной цепочке. Особенности механизма влияния изменений отдельных элементов доходов на цены конечной продукции, с учетом межотраслевых связей, раскрываются в работе В.А. Пархименко и описываются ценовой моделью Леонтьева, которая является базовым элементом программы БИСИ «Инфо-Экономика» [2].

Цены на импортную конечную продукцию не меняются и чем в большей степени вырастут доходы, тем больше окажется разница между ценой отечественной и импортной продукции, и тем выше будет конкурентное преимущество по цене импортной продукции перед отечественной на внутреннем рынке. Значит, рост доходов ведет к увеличению физобъемов импорта в большей степени, чем продаж отечественной продукции на внутреннем рынке.

Более того, поступающая на экспорт отечественная продукция также становится дороже, и при прочих равных условиях спрос на нее падает. Следствием роста доходов становится рост импорта, снижение экспорта и ухудшение внешнеторгового сальдо. Что касается ВВП, то он может расти под воздействием роста доходов, при определенном соотношении эластичности спроса по доходу и эластичности спроса по цене на товары и услуги.

В любом случае, такой рост не является сбалансированным, т. к. ухудшение внешнеторгового сальдо происходит быстрее роста ВВП, а инфляция превышает целевые параметры.

Этот вывод соотносится с неоклассическим тезисом о нейтральности денег, который постулирует, «что увеличение предложения денег в долгосрочной перспективе не влияет на реальные экономические показатели, такие как экономический рост, занятость или объем производства. Вместо этого, изменение денежной массы приводит только к пропорциональному росту уровня цен и заработных плат».

Нужно заметить, что в научных публикациях доказывается и альтернативный принцип «не-нейтральность денег», когда экономический рост является следствием увеличения денежного предложения при условии наличия недозагруженных производственных мощностей и незанятой рабочей силы [3]. Однако, скорее всего, указанные условия сейчас в Беларуси не соблюдаются.

Неоклассическая экономика работает в состоянии общего равновесия – на рынках товаров, ресурсов, денег и в международной торговле, и в этом случае тезис о нейтральности денег справедлив. Большинство реальных рынков близки к состоянию равновесия, но не сейчас и не в нашем регионе. Сейчас происходит движение цен и структуры производства, экспорта и импорта. Рынки находятся в постоянном движении, в поиске равновесного состояния вследствие периодически возникающих новых торговых ограничений, изменений в отраслевой структуре спроса, ценовых изменений.

Используя программу БИСИ «Инфо-Экономика», можно смоделировать ситуации, имитируя постоянное изменение внешних условий. Предположим, к примеру, одновременно с ростом доходов происходит снижение импортных цен, а цены экспорта формируются на основе цен импорта и доходов. Результат расчета показан на рисунке 4.

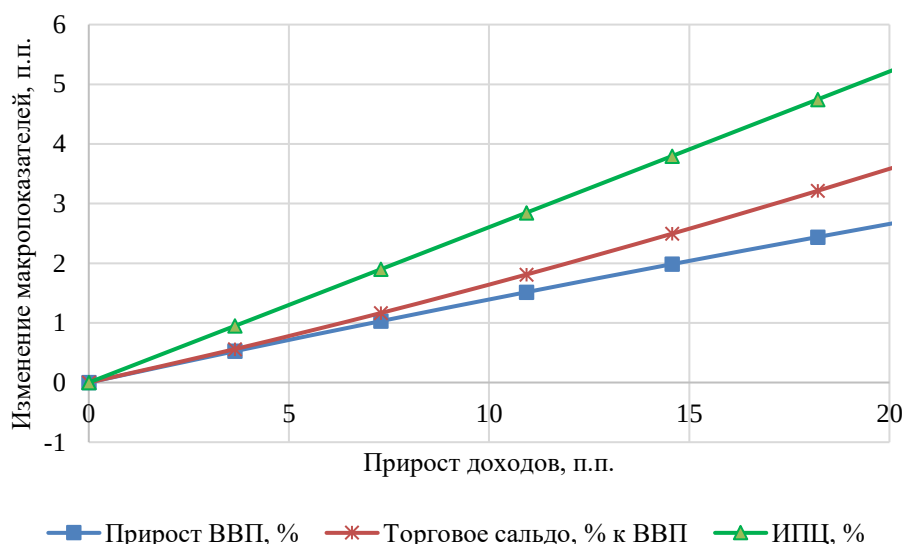


Рисунок 4 – Моделирование влияния роста доходов на макропоказатели при условии снижения цен импорта

Примечание – Источник: расчеты автора с применением программы БИСИ «Инфо-Экономика».

Результат роста доходов оказался совсем другим, чем в предыдущем примере: при том же экономическом росте инфляция почти в три раза ниже, а вместо отрицательного сальдо формируется внешнеторговый профицит.

Теоретически, рост доходов возможен без ущерба для финансовой стабильности, если это позволяют меняющиеся внешние условия, и такие ситуации для белорусской экономики можно описать множеством сценариев и смоделировать в программе «Инфо-Экономика».

Сказанное вовсе не означает, что Правительству следует целенаправленно наращивать доходы для экономического роста. Просто показана возможность в реальной экономике подобного развития событий, когда при определенных условиях увеличение доходов ведет к росту ВВП без нарушения финансовой стабильности.

В реальности, за последние три года доходы секторов экономики росли под воздействием различных факторов, что косвенно подтверждается показателями таблицы 3. В 2023 г. основным источником роста ВВП стало увеличение физобъемов экспорта, которое привело к росту доходов и послужило отправной точкой к началу периода роста потребления и инвестиций на внутреннем рынке. В 2024 г. все три элемента конечного спроса поспособствовали росту ВВП, но конечное потребление внесло наибольший факт в экономический рост. С начала 2025 г. наблюдается спад физобъемов экспорта, и данный фактор сейчас наоборот тормозит экономику. При этом рост доходов продолжается вследствие определенных особенностей белорусской и российской экономик, которые между собой глубоко интегрированы.

Рост доходов носит вынужденный характер и обусловлен поиском равновесия не только на белорусском, но и соседнем, российском рынке. Эти меняющиеся внешние условия вызвали рост зарплат в белорусской экономике, позволяющий относительно безболезненно наращивать внутренний спрос – инвестиционный и потребительский.

Рост зарплат в ряде отраслей белорусской экономики необходим для предотвращения дефицита трудовых ресурсов, которые востребованы на российском рынке. С другой стороны, увеличивается спрос на белорусскую продукцию, поставляемую на российский рынок, вследствие роста доходов в России и недостатка предложения. Если в России готовы покупать белорусскую продукцию по более высокой цене, белорусские производители ее по такой цене и продают.

Цены экспорта белорусской продукции на российский рынок растут, и даже если снижаются физобъемы экспорта, доходы белорусских производителей растут, в расчете на

единицу задействованных трудовых ресурсов. Рост доходов ведет к увеличению конечного потребления и валового накопления в Беларуси, что и является источником роста ВВП и одновременно роста импорта.

Ограничителями увеличивающихся цен экспорта белорусской продукции являются: внешнеторговое сальдо Беларуси, которое ухудшится при условии роста потребительского, инвестиционного и промежуточного импорта, сам же импорт растет вследствие роста доходов; а также возможное ограничение роста доходов в российской экономике, который является следствием увеличения бюджетных расходов.

В каком направлении может измениться ситуация в будущем, 2026 году? Можно проанализировать альтернативные варианты изменения внешних условий для белорусской экономики с применением программы БИСИ «Инфо-Экономика» в сценарных расчетах. Рассмотрим в качестве внешних факторов возможные изменения цен на белорусский экспорт и импорт в следующем году.

Если цены экспорта белорусских товаров вырастут еще на 10 %, можно будет увеличить номинальные доходы секторов экономики (зарплату, прибыль и налоги) еще на 15 % без ущерба для торгового баланса, при этом условии ВВП вырос бы на 1,6 %, а инфляция составила бы 9 %.

Если поступающий в Беларусь импорт подешевеет на 10 %, тогда можно будет увеличить доходы на 14 % без ущерба для торгового баланса, при этом условии ВВП вырастет на 1,9 %, инфляция составит 7 %.

Вроде бы неплохо, но хочется большего. Если же цены экспорта белорусских товаров снизятся, либо цены импорта увеличатся, либо произойдет одновременное неблагоприятное изменение цен, при прочих неизменных условиях возникнут серьезные ограничения на рост доходов секторов экономики и, следовательно, на экономический рост. К концу 2025 г. торговый баланс вероятнее всего сложится отрицательным, поэтому дальнейшее увеличение доходов без сопутствующих благоприятных ценовых условий на внешних рынках привело бы к росту торгового дефицита, что крайне нежелательно.

Для белорусской экономики актуален вопрос поиска источников сбалансированного экономического роста, которые одновременно ведут к росту ВВП и внешнеторгового сальдо. Таким источником является увеличение физических объемов экспорта. В этом случае рост не ограничивается внешними ценами и торговым сальдо, а наоборот, формируются резервы для последующего наращивания доходов, потребительского и инвестиционного спроса, выпуска и ВВП. Поэтому такой рост можно назвать долгосрочным и устойчивым.

Данный вывод подтверждается заключением по результатам анализа белорусской экономики, проведенного А.В. Готовским: в этих обстоятельствах лишь активизация внешней торговли позволяет Беларуси наращивать темпы роста ВВП, влияя на динамику непосредственно, а также косвенно в виде создания условий для разогрева внутреннего рынка [1].

Для стабильного экономического роста, не зависящего от внешней ценовой конъюнктуры, нужно производить продукт, конкурентоспособность которого на внешних рынках обеспечивается ценой и качеством, при этом объемы выпуска такой продукции не должны ограничиваться ни возможностью привлечения достаточного числа квалифицированных работников, ни наличием технологического оборудования. Задача вполне понятная, но пути ее решения найти непросто. Тем более что по поводу безальтернативности целей для национальной экономики в виде увеличения доходов и увеличения экспорта можно выдвинуть два контраргумента:

Во-первых, общеэкономическая задача увеличения экспорта в целом требует доведения отдельных задач по росту экспорта для микроэкономических субъектов. Стремление последних к росту экспорта в ущерб удовлетворения спроса на внутреннем рынке может привести к снижению структурной сложности национальной экономики. В конечном итоге, вместо длинных технологических и воспроизводственных цепочек внутри экономики, позволяющих развивать собственные бренды и обеспечивать научное и маркетинговое

сопровождение отечественной продукции, отечественные субъекты бизнеса будут включены в зарубежные цепочки стоимости. В итоге усилится зависимость национальной экономики от экономической политики в странах-партнерах по производственной кооперации.

Во-вторых, как ни парадоксально, но рост доходов делает национальную экономику более уязвимой к некоторым внешним шокам. Страны с низким уровнем дохода не нуждаются в защите внутреннего рынка от импорта, поскольку отечественная продукция наиболее конкурентоспособна по цене не только внутри страны, но и за рубежом. Сразу следует уточнить: в данном случае снижение доходов не обеспечит конкурентных преимуществ Беларуси при отсутствии избытка производственных ресурсов, особенно трудовых. Но все же, постоянный рост доходов без улучшения качественной составляющей производимых товаров и услуг может привести в среднесрочной перспективе к усилению зависимости от импорта.

Высказанные тезисы требуют дальнейшего, более глубокого обсуждения и обоснования. По крайней мере, проведенный анализ показывает пример того, что доходы являются одновременно и причиной, и следствием экономического роста. Они зависят от множества экономических процессов, протекающих в национальной и зарубежной экономиках, движимых как рыночными силами, так и усилиями правительств. Для устойчивого роста открытой экономики Беларуси внешние условия не менее важны, чем внутренние ресурсы, усилия и возможности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Готовский А.В. Роль внешнего и внутреннего рынков в моделях экономического роста Беларуси и России // Проблемы прогнозирования. – 2024. – № 6 (207). – С. 43-57.
2. Пархименко В.А. Оценка инфляционных эффектов в экономике посредством межотраслевой ценовой модели Леонтьева // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2021. – № 9. – С. 45–56.
3. Маевский В.И. О базовых предпосылках не-нейтральности денег в экономической теории // Journal of Institutional Studies. – 2021. – № 13 (1). – С. 6–19.

РАЗДЕЛ 1. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В БЕЛОРУССКОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЕ

УДК 336.02

ФИСКАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В КОНЦЕПЦИИ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ (НЭП:2)

FISCAL INSTRUMENTS IN THE NEW ECONOMIC POLICY CONCEPT (NEP:2)

Киреева Елена Федоровна,
доктор экономических наук, профессор,
Институт исследований социально-экономических трансформаций и финансовой политики
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
Российская Федерация, г. Москва
kireeva-e@yandex.ru

Kireyeva Alena,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Institute for Research of Socio-Economic Transformations and Financial Policy of the Financial
University under the Government of the Russian Federation,
Russian Federation, Moscow

Аннотация. В статье рассмотрены инструменты фискального стимулирования в новой экономической политике России. Объектом исследования выступает новая экономическая политика (НЭП:2) как механизм обеспечения развития индустриализации и технологических решений. Предметом исследования являются фискальные инструменты в концепции новой экономической политики. В статье проведен обзор основных фискальных инструментов, направленных на стимулирование инновационных производств и технологий. Определено, что внедрение новой модели мобилизационной бюджетно-налоговой политики направлено на стимулирование внутреннего предпринимательского потенциала и обеспечение активного привлечения инвестиционных ресурсов. Обосновано, что фискальные механизмы являются одновременно стимулирующими инструментами и методами оценки инвестиционных рисков. Обозначены принципы эффективности новой экономической политики в разрезе отдельных параметров. В ходе исследования сделан вывод о необходимости комплексного структурного подхода к новой индустриализации в России. Определено, что фискальная политика является необходимым условием обеспечения технологического суверенитета и устойчивого развития.

Ключевые слова: новая экономическая политика, фискальные инструменты, налоговые льготы, механизм бюджетной поддержки.

Abstract. The article discusses the tools of fiscal stimulus in the new economic policy of Russia. The object of the study is the new economic policy (NEP:2) as a mechanism for ensuring the development of industrialization and technological solutions. The subject of the study is fiscal instruments in the concept of the new economic policy. The article provides an overview of the main fiscal instruments aimed at stimulating innovative industries and technologies. It is determined that the introduction of a new model of mobilization fiscal policy is aimed at stimulating domestic entrepreneurial potential and ensuring the active attraction of investment resources. It is proved that fiscal mechanisms are both stimulating tools and methods for assessing investment risks. The principles of effectiveness of the new economic policy in the context of individual parameters are outlined. The study concluded that there is a need for an integrated structural approach to the new industrialization in Russia. It is determined that fiscal policy is a necessary condition for ensuring technological sovereignty and sustainable development.

Keywords: new economic policy, fiscal instruments, tax incentives, budget support mechanism.

Концепция новой экономической политики (НЭП:2) сегодня используется для обозначения курса на новую индустриализацию, технологический суверенитет и создание высокотехнологичных секторов экономики в условиях структурной перестройки [1]. Если в 1920-е годы государство допускало частный бизнес в надежде восстановить экономику, то сегодня «НЭП:2» – это целенаправленная политика государства по использованию всех инструментов (включая бюджет, фискальные меры и регуляторные рычаги) для создания новой, технологичной и суверенной экономической модели. В рамках «НЭП:2» государство выступает не только как регулятор, но и как ключевой инвестор, заказчик и фискальный агент.

Масштабная трансформация российской экономики, сопровождающаяся переориентацией ресурсов на приоритеты новой экономической политики, требует поиска эффективных бюджетно-налоговых механизмов. Стратегия реализации бюджетно-налоговой политики акцентируется на содействии достижению национальных целей развития страны посредством обеспечения устойчивых темпов роста экономики и расширения потенциала сбалансированного развития [2]. Залогом успеха выступают гибкие и долгосрочные фискальные инструменты, обеспечивающие экономическое развитие на основе создания благоприятной конкурентной среды и стимулирования предпринимательской инициативы. Бюджетно-налоговая политика новой мобилизационной модели ориентируется на стимулирование внутреннего предпринимательского потенциала и привлечение инвестиционных ресурсов.

Принципы эффективности новой экономической политики (НЭП:2) в современных условиях можно определить в разрезе следующих параметров:

1. *Адресность предоставления налоговых льгот и мер государственной финансовой поддержки.* Фискальные стимулы должны быть напрямую связаны с достижением конкретных, измеримых целей, таких как объем привлеченных инвестиций, создание новых рабочих мест или увеличение объема выпускаемой продукции.

2. *Регулярный мониторинг и оценка эффективности фискальных стимулирующих мер и механизмов.* Для каждой предоставленной льготы должна быть разработана и внедрена система регулярного мониторинга и оценки эффективности, включающая анализ соотношения затрат и выгод (cost-benefit analysis). Необходимо оценивать как бюджетный эффект (увеличение поступлений от других налогов), так и экономический эффект (рост производственных показателей).

3. *Принцип возвратности.* Льготы должны предоставляться на условиях, предусматривающих их действие до момента полной окупаемости инвестиционного проекта. После достижения этого этапа предприятие должно переходить на стандартный режим налогообложения.

4. *Упрощение и повышение прозрачности процедур.* Административные процедуры, связанные с получением льгот, должны быть максимально упрощены и стандартизированы. Условия предоставления льгот должны быть четко сформулированы и доступны для понимания потенциальными инвесторами.

5. *Учет современных вызовов.* Новая экономическая политика должна быть ориентирована на поддержку экологически устойчивых технологий (green finance), процессов цифровизации и развитие отечественного производства критических технологий.

Фискальные механизмы в контексте «НЭП:2» представляют собой не только финансовые стимулирующие инструменты и механизмы преференциальных режимов в рамках институциональных инструментов развития (ОЭЗ, СЭЗ и ТОР), но и формируют комплексную систему управления инвестиционными рисками. В рамках этой системы государство, используя бюджетные и налоговые механизмы, осуществляет распределение рисков с бизнесом. Это способствует повышению привлекательности и реализуемости капиталоемких и высокотехнологичных проектов, что безусловно имеет первоочередное

значение в рамках экономической политики стимулирования инновационного бизнеса. Фискальные инструменты включают налоговые льготы и преференции для стратегически важных отраслей национальной экономики и развития предпринимательской инициативы, различные формы и виды государственной финансовой поддержки как на федеральном, так и региональном и местном уровнях, а также создание институциональной среды, обеспечивающей институциональными формами и преференциальными режимами стимулирование в рамках концепции новой экономической парадигмы.

Наиболее характерные фискальные инструменты, задействованные в реализации новой экономической политики, представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Фискальные инструменты новой экономической политики

Налоговые стимулы (прямые и косвенные)			Бюджетные инструменты (прямое финансирование и софинансирование)	Институциональные инструменты (создание особых зон)
Стимулирование инвестиций в основной капитал: Инвестиционный налоговый вычет (ИНВ) Ускоренная амортизация Освобождение от налога на имущество	Стимулирование НИОКР и инноваций: Повышенный коэффициент к расходам на НИОКР «Налоговый патент» на инновации	Стимулирование притока частных инвестиций: Инвестиционные налоговые кредиты Специальные инвестиционные контракты (СПИК 2.0)	Субсидирование процентных ставок по кредитам Инфраструктурная ипотека Гранты и софинансирование НИОКР ГЧП (Государственно-частное партнерство)	Территории опережающего развития (ТОР) Особые экономические зоны (ОЭЗ) Инновационные кластеры и технопарки

Примечание – Источник: авторская разработка.

Наряду с традиционными инструментами стимулирования инвестиций в основной капитал в рамках новой экономической политики активно применяются налоговые стимулы, обеспечивающие активизацию инновационной предпринимательской деятельности [3]. Одним из таких специальных режимов является «патентная коробка», позволяющая субъектам РФ снижать до нуля ставку налога на прибыль для организаций, предоставляющих права на использование интеллектуальной собственности по лицензионным договорам. Льгота относится к категории региональных и обеспечивает право субъектам РФ принимать решение о стимулировании инновационной деятельности. На начало 2025 года соответствующие нормативные акты были приняты в шести регионах: Республике Мордовия, Ставропольском крае, Новгородской, Кемеровской областях, Ханты-Мансийском автономном округе и Ульяновской области. С 2024 года безвозмездная передача интеллектуальной собственности освобождена от налога на прибыль организаций и налога на доходы физических лиц. С 2025 года гранты на инновационное развитие, предоставляемые государственными органами, также освобождаются от налога на прибыль. Кроме того, с 2025 года компании, приобретающие российское высокотехнологичное оборудование, могут уменьшить налогооблагаемую базу на сумму, равную двукратной стоимости этого оборудования, что направлено как на стимулирование технологичного производства, так и на использование отечественной техники.

В рамках фискальной политики широко задействованы и бюджетные инструменты. Бюджетные инструменты в «НЭП 2.0» – это не просто государственные расходы, а стратегические инвестиции в преобразование экономической структуры страны. Бюджетные механизмы являются главным рычагом государства в реализации этой политики. В отличие от налоговых (которые работают через изменение правил игры для всех), бюджетная поддержка – это прямое и целенаправленное воздействие государства на экономику через расходы и доходы бюджета. Одним из ключевых инструментов является прямое бюджетное финансирование и софинансирование. Государство выступает в качестве главного инвестора

или соинвестора, что позволяет осуществлять финансирование масштабных проектов, таких как национальные программы «Цифровая экономика», «Международная кооперация и экспорт», «Производительность труда», а также обеспечивать государственные заказы на продукцию, имеющую критическое значение для национальной безопасности и развития инфраструктуры. Это способствует формированию устойчивого спроса и увеличению производственных мощностей предприятий.

Для поддержки малых и средних инновационных предприятий государством предусмотрены субсидии на возмещение части затрат, связанных с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими работами (НИОКР), приобретением оборудования и подключением к инфраструктуре. Кроме того, реализуются грантовые программы, такие как «Старт» и «Развитие», осуществляемые Фондом содействия инновациям.

Для стимулирования частных инвестиций через рыночные механизмы создаются специализированные фонды развития, такие как ВЭБ.РФ, Фонд развития промышленности и Российская венчурная компания (РВК). Эти фонды предоставляют льготное кредитование, поручительства и гарантии по кредитам для инвестиционных проектов, что способствует снижению финансовых рисков для бизнеса. В качестве дополнительного стимула для предпринимательства предусмотрено создание и расширение инфраструктуры. В рамках данной стратегии осуществляется финансирование индустриальных парков и особых экономических зон (ОЭЗ), где государство осуществляет подготовку земельных участков, обеспечивает энергоснабжение, развитие дорожной инфраструктуры и логистических терминалов. Это позволяет частным инвесторам значительно сократить капитальные затраты и сроки окупаемости своих проектов. Дополнительным инструментом является инфраструктурная ипотека, предназначенная для финансирования строительства объектов инфраструктуры, таких как электросети, газопроводы и дороги, в рамках конкретных инвестиционных проектов. Государство также осуществляет инвестиции в цифровую инфраструктуру, включая магистральные волоконно-оптические линии связи, центры обработки данных и элементы интернета вещей (IoT).

Комплексная программа поддержки также включает обновленную версию Специального инвестиционного контракта (СПИК) 2.0. В рамках данной инициативы инвесторам предоставляются налоговые льготы, субсидии и государственные заказы. Инвесторы, в свою очередь, принимают на себя обязательства по локализации производства и созданию новых производственных мощностей, что предполагает значительные капитальные вложения и внедрение технологических инноваций.

Для стимулирования спроса на отечественную высокотехнологичную продукцию государство предоставляет субсидии на возмещение части процентных ставок по кредитам для конечных потребителей, предоставляет льготные кредиты предприятиям, осуществляющим закупку отечественного оборудования, а также внедряет адресные меры поддержки для внедрения российских информационных технологий, включая «цифровые сертификаты» [4]. Таким образом, новая индустриализация в России в рамках экономической политики (НЭП:2) – необходимое условие для устойчивого развития и обеспечения технологического суверенитета. Однако ее успех зависит от комплексных мер: не только от прямых финансовых вливаний, но и от глубоких институциональных реформ, инвестиций в человеческий капитал и создания гибкой, адаптивной системы управления [5]. В связи с необходимостью переориентации на модель внутреннего развития фискальный ориентир необходимо сфокусировать на обеспечении технологического прорыва, цифровизации экономики, развитии отраслей, способных выступить локомотивом экономического роста.

Обеспечить структурную трансформацию российской экономики возможно за счет ее либерализации, стимулирования предпринимательской инициативы, создания качественных национальных продуктов. Фискальные стимулы с учетом заданного вектора переориентируются на поддержку малого и среднего предпринимательства, активизации инвестиционной и инновационной деятельности на внутреннем рынке. В связи с

предложением реализации новой экономической политики как модели национальной экономики мобилизации внутренних ресурсов и экономического роста требуется пересмотр действующих фискальных стимулов на предмет их эффективности в новых условиях хозяйствования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Финансовая система России в условиях санкционного давления / С.Е. Демидова, М.В. Дуброва, П.Е. Жуков и др. – М.: ООО «Русайнс», 2024. – 398 с.
2. Современное состояние национальной финансовой систем: научное электронное издание / О.В. Макашина, Ю.А. Алтынов, С.В. Ануреев и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2025. – 443 с.
3. Региональные особенности налогового бремени компаний сферы информационных технологий в контексте повышения их устойчивости / Е.С. Вылкова, Н.В. Покровская, В.М. Жигалов и др. // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. – 2024. – Т. 10, № 1 (37). – С. 86–102.
4. Ложечко А.С. Фискальное регулирование обеспечения технологического суверенитета // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2025. – № 5-2. – С. 352–360.
5. Киреева Е.Ф., Янголь Е.С. Налоговые льготы для инвестиций в образование в современных условиях // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей Международной научно-практической конференции, Минск, 16–17 ноября 2023 года: в 2 т. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2023. – С. 39–43.

УДК 336.132.2

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА INSTITUTIONAL INSTRUMENTS FOR REGULATING THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE FINANCIAL MARKET

Лученок Александр Иванович,
доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
a.luchenok@gmail.com

Luchenok Alexander,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматриваются институциональные инструменты регулирования цифровой трансформации финансового рынка. Отмечается, что международные и национальные рынки переживают кардинальные изменения под влиянием цифровых технологий, что приводит к переосмыслению роли банковских и небанковских структур. Традиционные подходы к регулированию финансового рынка оказываются неадекватными, так как BigTech-компании и небанковский сектор не подпадают под комплексный надзор. В связи с этим, возникает необходимость в совершенствовании институциональных

инструментов для контроля и регулирования ЦФР с учетом интересов государства и участников рынка.

Ключевые слова: государственное регулирование, институциональные инструменты, финансовый рынок, цифровые технологии.

Abstract. The article examines the institutional instruments for regulating the digital transformation of the financial market. It notes that international and national markets are undergoing radical changes due to the development of digital technologies, which leads to a re-evaluation of the role of banking and non-banking structures. Traditional approaches to financial market regulation are proving inadequate, as BigTech companies and the non-banking sector do not fall under comprehensive supervision. In this regard, there is a need to improve institutional instruments to control and regulate the digital financial market, taking into account the interests of the state and market participants.

Keywords: public regulation, institutional instruments, financial market, digital technologies.

Международные и национальные финансовые рынки находятся в стадии кардинальных преобразований вследствие развития цифровых технологий. Происходит не просто автоматизация рутинных банковских операций, а переосмысление бизнес-процессов, связанных с движением денег, роли банковских организаций и небанковских структур во взаимодействии с клиентами, а также глубокое изменение институциональной среды финансового рынка, механизмов регулирования и взаимодействия участников.

Традиционные подходы к регулированию финансового рынка оказались неадекватными в условиях внедрения новых цифровых технологий. BigTech-компании в отличие от традиционных банков, часто не подпадают под комплексное надзорное регулирование, применяемое к банковским организациям. Происходит смещение централизованной части финансового рынка в децентрализованную с опорой на цифровые платформы, технологии блокчейн, Big-Data и нейросети. Централизованная система финансового рынка смещается на децентрализованные платформы, где финансовая информация существует как распределенный реестр и системы облачного хранения информации [1].

В связи с этим целесообразно различать классический финансовый рынок с почти полным доминированием традиционных финансовых организаций, и цифровой финансовый рынок (ЦФР), где серьезную роль играет небанковский финансовый сектор, недостаточно регулируемый существующими институциональными инструментами. При этом расширяется доступность финансовых услуг для физических и юридических лиц, развиваются новые финансовые подходы, подрывается монополизм классической банковской системы.

Цифровой финансовый рынок по сравнению с классической банковской системой имеет серьезный минус в виде появления новых рисков для финансовой стабильности, защиты данных и поддержания конкуренции. Особую опасность представляют риски, связанные с возможными сбоями в работе критически важных цифровых систем, утечками конфиденциальных данных, создающими угрозу национальной и экономической безопасности. Поэтому возникла необходимость серьезного совершенствования институциональных инструментов, которые смогут регулировать цифровую трансформацию на финансовом рынке с учетом интересов государства и других акторов денежно-кредитных отношений. Теоретические подходы к регулированию цифрового финансового рынка должны основываться на принципах обеспечения приоритета защиты государственных интересов в сложившейся институциональной модели.

Институциональные инструменты представляют собой набор правил и норм, регулирующих взаимодействие между акторами институциональной среды. В условиях наличия рисков и вызовов люди стремятся создать процедуры, снижающие эту неопределенность и устанавливающие порядок. Такой подход переводит институты из плоскости социальных явлений в разряд экономически целесообразных инструментов, позволяющих снижать трансакционные издержки в условиях ограниченной рациональности и

оппортунизма чиновников, позволяя индивидам планировать свои действия и принимать решения с большей уверенностью.

В рамках государственного управления формальные институты реализуются через различные инструменты, направленные на достижение экономических и социальных целей. К ним относятся комплексы институтов:

- фискальной политики, которая использует бюджетно-налоговые инструменты;
- денежно-кредитной (монетарной) политики, основанной на регулировании денежной массы, процентных ставок и проведении операций на финансовом рынке;
- антимонопольного регулирования, которое направлено на обеспечение конкурентной среды на рынке. Оно предполагает принятие соответствующих нормативных документов, а также государственный контроль за степенью монополизации рынков и пресечение недобросовестных практик;
- прогнозирования и планирования экономической деятельности с принятием стратегических документов и разработкой мероприятий по их реализации.

Неформальные институты оказывают сильное влияние на поведение людей и эффективны в малых сообществах, основанных на персонифицированных связях. Поэтому они могут или дополнять формальные правила, или вступать с ними в противоречие, что может приводить к институциональным ловушкам. Несмотря на неформальный характер, эти институты при операциях купли-продажи валюты иногда оказываются более влиятельными, чем официальные разъяснения центробанка. Поэтому неформальные установки необходимо учитывать при разработке институциональных инструментов.

Финансовый рынок в условиях цифровой трансформации перестает быть частным ресурсом мировой банковской системы с филиалами в отдельных странах и становится общим ресурсом, в том числе участников небанковского сектора. В связи с этим целесообразно учесть исследования лауреата Нобелевской премии 2009 г. Э. Остром, доказавшей, что для эффективного использования общего ресурса необходимо соблюдение восьми принципов [2]. Рассмотрим их с адаптацией к условиям цифрового финансового рынка:

установка для общего цифрового ресурса четко определенных границ его использования;

правила функционирования цифрового финансового рынка должны учитывать интересы небанковских акторов, а не диктоваться исключительно банковской системой;

представители небанковского сектора цифрового финансового рынка должны иметь возможность участия в разработке и изменении правил этого рынка, что повышает их готовность соблюдения этих правил;

необходим эффективный мониторинг цифрового финансового рынка с простым и понятным механизмом проверки соблюдения формальных институциональных норм и правил;

санкции к нарушителям должны быть градуированы от мягких до жестких наказаний (от порицаний и предупреждений – штрафов – временной приостановки – запрета деятельности и судебного преследования);

необходимы доступные и по возможности дешевые институциональные инструменты разрешения конфликтов между акторами ЦФР;

права небанковского финансового сектора должны признаваться как международными финансовыми организациями, так и контролирующими органами отдельных государств;

локальные системы управления цифровым финансовым рынком должны быть интегрированы в более крупные сети для решения конфликтных проблем на более высоком уровне.

По функциональному назначению институциональные инструменты можно подразделить на:

- регулирующие нормативные документы: законы и подзаконные акты, устанавливающие общие правила деятельности на цифровом финансовом рынке. Успех в этой области зависит от способности регуляторов не только своевременно реагировать на новые

технологии, но и создавать условия для их развития с минимальными рисками для государства и участников рынка;

- стимулирующие инструменты, предусматривающие возможность получения налоговых льгот, субсидий, грантов и других форм создания заинтересованности для развития новых видов финансовой деятельности;

- информационные инструменты, снижающие риски асимметричности информации;

- инструменты минимизации трансакционных издержек проведения финансовых операций;

- контролирующие инструменты в отношении участников финансовых рынков для снижения уровня рисков.

Российские авторы считают, что «особое значение приобретает использование инструментов государственного управления, особенно Центральным банком России, в процессе трансформации финансового сектора с тем, чтобы нейтрализовать серьезные риски, вызванные непропорциональным развитием институтов банковского кредита и рынка капитала, а также высоким уровнем концентрации банковского капитала» [3, с. 90]. Действительно, на национальном уровне ключевую роль в цифровой трансформации финансового рынка играют центральные банки, которые не только обеспечивают надзор за деятельностью банков второго уровня, но и определяют тенденции в развитии ЦФР, выявляют проблемные аспекты их деятельности и повышают эффективность управления финансовыми рисками.

Вместе с тем, по мнению белорусского автора В.Б. Криштаносова институциональная основа организационного механизма государственного регулирования цифровой сферы «...может быть представлена Министерством цифровизации..., имеющим соответствующие компетенции по трансформации и интеграции цифровых систем, включающие: разработку и внедрение системы формализации оценки цифровых рисков; обеспечение последующего мониторинга рисков цифровых технологий» [4, с. 18]. Считаем, что не следует игнорировать важную роль Национального банка Республики Беларусь в регулировании цифрового финансового рынка.

В мире существуют разные подходы к регулированию финансового рынка. Евросоюз ориентирован на унификацию подходов через общеевропейские регламенты, что позволяет создавать единый цифровой рынок с согласованными правилами. В США вопросами регулирования финансового рынка занимаются на федеральном и местном уровнях. Это создает сложности для работы национального регулятора, но в то же время обеспечивает большую гибкость на локальном уровне.

В Беларуси предлагается «в рамках институционализации регулирования цифровой трансформации... включить следующий комплекс мероприятий: а) разработку долгосрочной (горизонт планирования 20–30 лет) стратегии национальной цифровой трансформации, соответствующих политик и нормативных актов, направленных на обеспечение комплексного и безопасного развития цифровых технологий во всех сферах экономики страны с учетом их взаимосвязей и взаимозависимостей; б) принятие недискриминационного, технологически нейтрального, принципиального и основанного на оценке риска подхода к регулированию и надзору, который соответствует стандартам соразмерности и прозрачности; в) реализацию политики развития целостных экосистем, которые позволяют оцифровывать все транзакции и взаимодействия между государством, юридическими и физическими лицами» [4, с. 21].

Во всех юрисдикциях необходимо искать баланс между стимулированием использования новых цифровых технологий, обеспечением финансовой стабильности, защиты интересов государства и населения. В такой ситуации институциональные инструменты должны обеспечивать:

- оперативное регулирование нормативно-правовой базы цифровой трансформации;
- регистрацию и лицензирование финтех-компаний;
- создание цифровых реестров и платформ;
- регулирование цифровых финансовых активов;

- разработку механизмов защиты прав потребителей;
- внедрение стандартов кибербезопасности;
- создание эффективной системы мониторинга и оценки рисков развития цифровых технологий на финансовом рынке.

При этом должна обеспечиваться технологическая нейтральность регулирования финансовой деятельности независимо от формы собственности и вхождения в официальную банковскую систему или работы вне этой системы. Институциональные инструменты не должны быть привязаны к конкретной технологии (например, к блокчейну или нейросетям). Они должны концентрироваться на регулировании экономических функций и рисков, возникающих в результате их применения. Такой подход не создает препятствия для внедрения цифровых технологий и дает возможность участникам рынка свободно выбирать наиболее подходящие решения, в то время как денежные регуляторы должны фокусироваться на защите финансовой стабильности и потребителей, независимо от используемого технического инструментария. Это означает создание равных условий для традиционных банков, крупных BigTech-компаний и финтех-стартапов и предотвращает регуляторный арбитраж.

Эффективность государственного управления во многом определяется тем, насколько качественно оно использует институциональные инструменты для достижения своих целей. Основным институциональным инструментом регулирования цифрового финансового рынка является совершенствование законодательства под новые цифровые технологии и с учетом цифровых рисков. Цифровая трансформация порождает новые типы рисков, которые не могут быть адекватно оценены в рамках традиционных надзорных моделей. Развитие нейросетей приводит к появлению алгоритмических рисков с зависимостью от целевых установок программистов. Надзорные органы должны не просто реагировать на инциденты, но и использовать аналитику баз данных в реальном времени для выявления несоответствий и потенциальных угроз еще до их реализации.

В условиях цифровой трансформации необходимо не столько ужесточение контроля, сколько создание гибкой и адаптивной регуляторной среды, способствующей внедрению новых технологий, при этом обеспечивающей финансовую стабильность и защиту прав потребителей. В этом контексте особую роль играют регуляторные песочницы (regulatory sandboxes) – система институциональных норм, создающих специальные режимы, позволяющие финансовым компаниям тестировать новые продукты и услуги в контролируемой среде, с ограниченным кругом клиентов и под надзором денежного регулятора. Регулятивные песочницы позволяют тестировать новые финансовые продукты и услуги в специальном правовом пузыре без риска нарушения действующего законодательства за пределами песочницы. Это дает возможность оценить коммерческую жизнеспособность продукта и получить реальную обратную связь от потребителей. Вместе с тем песочницы могут ограничивать возможности компаний, которые не смогли в этот пузырь попасть, а также не всегда решают проблемы, связанные с масштабированием успешных проектов.

Технологии Big Data представляют собой процесс принятия решений на основе обработки актуальной информации из больших наборов информационных данных. В финансах аналитику больших массивов данных можно использовать для анализа тенденций финансовых рынков, поведения клиентов, обнаружения мошенничества, управления рисками и др. [5]. Разработчики информационных систем считают, что «цифровизация открывает доступ к огромному объему баз данных, таких как государственные реестры, частные реестры (БКИ), реестры залогов, налоговые сервисы, сервисы ЭДО, витрины маркетплейсов, тендерные площадки. Это снижает затраты на получение данных, а сама информация может быть обработана с помощью скоринговых механизмов. Поэтому сегодня финтех создает собственные центры обработки данных и совершенствует скоринговые модели» [6].

Вместе с тем, слабо контролируемый доступ к информации может вызвать серьезные риски, в том числе в системе обеспечения национальной безопасности. Поэтому в странах, реально защищающих свои интересы, активно осуществляется суверенизация использования

цифровых технологий, создаются системы перехвата и анализа информации, передаваемой через электронную почту, мессенджеры и облачные сервисы, выявляется утечка и инсайдерская активность, что позволяет предотвращать несанкционированную передачу данных и выявлять мошеннические схемы, а также откаты или саботаж.

Цифровизация финансового сектора, с одной стороны, предоставляет малому и среднему предпринимательству ряд преимуществ и возможностей. Ведь обслуживание таких клиентов при традиционных банковских процессах маловыгодно из-за незначительных с точки зрения банков транзакций. Небольшие сделки могут быть даже убыточны для банков с большими накладными расходами. Поэтому цифровые платформы и электронный документооборот существенно расширяют возможности операционного обслуживания и финансирования небольших предприятий. Математические модели, которые используют небанковские организации, позволяют проводить сделки с небольшим средним чеком, что делает рентабельным предоставление финансовых услуг для малого и среднего бизнеса. С другой стороны, малые компании и финтех-стартапы не обладают такими же ресурсами, как крупные игроки, они могут быть вытеснены с рынка. Это приводит к усилению рыночной концентрации, где доминирующие позиции занимают крупные банки и BigTech-компании, способные пойти на убытки от мелких операций для монополизации (или хотя бы олигополизации) финансового рынка. Поэтому необходима институциональная политика, развивающая конкуренцию и ограничивающая доминирование крупных компаний.

Из проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Целесообразно разделять просто финансовый рынок с доминированием классических банковских организаций и ЦФР, на котором серьезную роль начал играть небанковский финансовый сектор в значительной степени независимый от банковской системы.

Институциональная политика регулирования финансового рынка должна обеспечивать баланс между стимулированием внедрения цифровых технологий и предотвращением вызовов, создаваемых этими технологиями. Для этого необходимо разработать новые институциональные инструменты надзора для минимизации новых для финансового рынка рисков. В условиях цифровой экономики наиболее успешной будет институциональная модель регулирования финансового рынка, которая сможет обеспечить гибкость и технологическую нейтральность ЦФР, одновременно гарантируя финансовую стабильность, защиту национальных интересов, соблюдение конкурентных принципов и надежную защиту потребителей.

Институциональные инструменты цифровой трансформации на финансовом рынке должны представлять собой гибкую систему институтов, устанавливающую общие правила деятельности, стимулирование внедрения новых технологий с учетом интересов государства и потребителей, минимизирующие риски асимметричности информации и транзакционные издержки проведения финансовых операций. Особое внимание должно уделяться контролю блокчейн транзакций, работе с большими базами данных, регулятивными песочницами и совершенствованию деятельности цифровых платформ.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Смирнова В.В., Правкин С.А. Технологии цифровизации финансового рынка и его правовое регулирование // Образование и право. – 2021. – № 12. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tehnologii-tsifrovizatsii-finansovogo-rynka-i-ego-pravovoe-regulirovanie/pdf> (дата обращения 07.08.2025).
2. Остром Э. Управление общим. Эволюция институций коллективного действия / пер. с англ. Т. Монтян. – К., 2013. – 400 с.
3. Афанасьев М.П., Фам Т.Д.Ч., Шаш Н.Н. Управление государством трансформацией финансового сектора экономики в контексте экономических санкций (на примере России) // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2022. – № 3. – С. 87–113.

4. Криштаносов В.Б. Механизмы контроля и регулирования цифровой экономики Республики Беларусь: системный подход // Труды БГТУ. Сер. 5. Экономика и управление. – 2022. – № 2 (262). – С. 17–32.

5. Болонин А.И., Алиев М.М., Исмаилов К.М. Технологии Big Data на финансовых рынках: практические аспекты // Экономическая безопасность. – 2024. – Т. 7. – № 5. – С. 1093–1114. – URL: <https://1economic.ru/lib/121032> (дата обращения 11.08.2025).

6. Цифровизация в финансовом секторе. – URL: <https://rowi.com/blog/item/tsifrovizatsiya-v-finansovom-sektore/> (дата обращения 11.08.2025).

УДК 336.7, 339.7

**НОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
NEW INSTRUMENTS OF CURRENCY REGULATION IN THE CONTEXT
OF INSTITUTIONAL CHANGES IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET
IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Маркусенко Марина Викторовна,
доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
e-mail: markusenko@mail.ru

Markusenka Maryna,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Названы причины изменения экономического поведения участников валютного рынка. Предложено выделять три группы инструментов валютной политики – конъюнктурную, пруденциальную и мониторинговую. Особенность конъюнктурной группы инструментов заключается в том, что эти инструменты могут видоизменяться под внешним воздействием и в зависимости от проводимой политики, предотвращающей сильные колебания валютного курса. Мониторинговые инструменты должны обеспечивать контроль эффективности государственной валютной политики. Пруденциальные инструменты призваны стимулировать благоразумное экономическое поведение участников валютного рынка. Доказана целесообразность использования в будущем соотношения валютной пары белорусский рубль/юань как базового ориентира при проведении Национальным банком Республики Беларусь курсовой политики. Предложено увеличить долю юаня в валютной корзине, т. е. скорректировать ее структуру – увеличить удельный вес юаня до 25 %, и уменьшить долю доллара США – до 20 % при дальнейшем росте удельного веса юаня в поступлении выручки от внешнеторговых операций, а также росте количества и объемов сделок в юанях на внутреннем валютном рынке. Эффективное применение вышеназванных групп инструментов позволит достигнуть согласованности экономических интересов субъектов валютного рынка

Ключевые слова: валютный курс, валютное регулирование, государство, инструменты, внешнеэкономические расчеты.

Abstract. The reasons for the changes in the economic behavior of foreign exchange market participants have been identified. It is proposed to distinguish three groups of foreign exchange policy

instruments: conjuncture, prudential, and monitoring. A distinctive feature of the conjuncture group of instruments is that these instruments can be modified by external influences and depending on the policy pursued to prevent strong exchange rate fluctuations. Monitoring instruments should ensure control over the effectiveness of state monetary policy. Prudential instruments are designed to encourage prudent economic behavior among foreign exchange market participants. The feasibility of using the Belarusian ruble/yuan exchange rate as a benchmark for the National Bank of the Republic of Belarus's exchange rate policy in the future has been proven. It has been proposed to increase the yuan's share in the currency basket, i. e., adjust its structure (increase the share of the yuan to 20 %, and reduce the share of the US dollar to 20 % with a further increase in the share of the yuan in revenue from foreign trade operations, as well as an increase in the number and volume of transactions in yuan on the domestic foreign exchange market). Effective use of the above-mentioned groups of instruments will allow achieving coordination of the economic interests of the participants in the foreign exchange market.

Keywords: exchange rate, currency regulation, state, instruments, foreign economic settlements.

В соответствии с Законом Республики Беларусь № 226-3 от «О валютном регулировании и валютном контроле» под внутренним валютным рынком понимается сфера обращения иностранных валют и белорусских рублей в результате проведения на территории страны валютно-обменных операций [1]. Внутренний валютный рынок в Республике Беларусь создает возможности проведения операций по покупке и продаже иностранной валюты для обслуживания международных расчетов и платежей. Субъекты рынка могут совершать операции по покупке-продаже иностранной валюты на Белорусской валютно-фондовой бирже и на внебиржевом рынке. Валютный курс при проведении таких операций устанавливается по соглашению участников сделки. Валютный рынок является свободным, то есть без ограничений осуществляются операции текущего счета платежного баланса, и операции, связанные с движением капитала. Резиденты и нерезиденты проводят валютные операции в соответствии с требованиями валютного законодательства на основании заключенных ими валютных договоров.

В последние годы санкционное давление и геополитические риски явились причиной изменения экономического поведения участников валютного рынка. Такое изменение привело к расширению спектра операций с национальными валютами дружественных стран. Информация об объеме торгов иностранными валютами на Белорусской валютно-фондовой бирже подтверждает наметившийся тренд на снижение доли доллара США и евро, что обеспечивает приоритет российского рубля и других национальных валют в проведении международных расчетов. Кроме того, доли доллара США и евро снижаются в инвестициях, платежах за товары и услуги, денежных переводах физических лиц и в операциях на валютном рынке. Поэтому объемы операций на валютных рынках, как правило, превышают экспортно-импортные потоки. По оценкам специалистов, чем более в целом развит валютный рынок страны, тем выше коэффициент, характеризующий соотношение объема валютно-обменных операций и внешнеторгового оборота [2]. В Республике Беларусь данный коэффициент составлял в 2023 году 1,01, в 2024 году – 1,11. Большое влияние на значение коэффициента оказывает проводимая государством валютная политика.

Рассматривая валютную политику государства как институциональную систему, мы понимаем ее как совокупность институтов, осуществляющих координацию деятельности участников валютного рынка при взаимоотношении с другими агентами экономики. Государство воздействует на экономические интересы участников валютного рынка при помощи специальных инструментов для влияния на валютные потоки и поддержания устойчивого валютного курса. Каждому этапу развития экономики страны должна отвечать конкретная модификация валютного регулирования, т. е. применение наиболее целесообразных в тот или иной период развития инструментов валютной политики. Применительно к регулированию валютного курса (базового института) по месту в

институциональной среде мы выделяем три группы инструментов – конъюнктурную, мониторинговую и пруденциальную.

Роль конъюнктурной группы инструментов валютной политики заключается в том, что эти инструменты могут видоизменяться под внешним воздействием и в зависимости от проводимой политики, предотвращающей сильные колебания валютного курса. Пруденциальные инструменты должны стимулировать благоразумное экономическое поведение участников валютного рынка. Назначение мониторинговых инструментов – обеспечивать контроль эффективности государственной валютной политики, выбора режима валютного курса и его поддержания. Для более гибкого применения инструментов валютной политики центральным банком необходимо, чтобы действующее законодательство включало более широкий круг потенциально возможных для использования банками инструментов. Новые инструменты должны быть сопряжены с инструментами, уже действующими в сложившейся институциональной среде.

Необходим взвешенный подход к выбору форм и инструментов реализации валютной политики, с учетом масштабов экономики, темпов инфляции, степени открытости экономики и содействия привлечению инвестиций. Следовательно, целесообразно развитие инструментария регулирования валютного рынка в Республике Беларусь, как конъюнктурных и пруденциальных, так и мониторинговых инструментов.

Структура требований и обязательств банков в иностранной валюте в Республике Беларусь в последние годы изменяется, снижается доля доллара и евро в требованиях и обязательствах, соответственно, растет доля российского рубля и других валют (таблица 1).

Таблица 1 – Структура требований и обязательств банков в разрезе иностранных валют Республике Беларусь в 2022–2025 гг. (на 1 января), %

Наименование валюты	01.01.2022		01.01.2023		01.01.2024		01.01.2025	
	требования	обязательства	требования	обязательства	требования	обязательства	требования	обязательства
Доллар США	51,6	55,9	52,9	54,4	44,6	45,7	45,1	46,4
Евро	39,0	34,4	21,1	19,9	18,3	17,3	18,4	17,5
Российский рубль	9,0	9,4	23,1	23,1	27,0	26,9	26,6	26,2
Другие	0,4	0,3	2,9	2,7	10,0	10,1	9,9	9,8

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [3].

Так, за 4 года доля доллара США снизилась в требованиях банков с 51,6 % до 45,1 %, в обязательствах – с 55,9 % до 46,4 %; в евро – с 39,0 % до 18,4 % в требованиях, с 34,4 % до 17,5 % – в обязательствах. Это свидетельствует о существенном влиянии введения санкций на доступ к ликвидности в долларах США и евро белорусских участников внешнеэкономической деятельности, что обуславливает ряд изменений на валютном рынке.

Одним из таких изменений является переход на расчеты в национальных валютах в торговле Республики Беларусь с Китаем, а также значительное увеличение расчетов в юанях при проведении внешнеторговых операций с третьими странами. Развитие рынка юаня вызывает повышенный интерес участников, что обусловило рост количества сделок и объемов торговли юанем на Белорусской валютно-фондовой бирже (БВФБ) (таблица 2).

Таблица 2 – Динамика объема торгов иностранными валютами и количества сделок на биржевом рынке Республики Беларусь в 2022–2024 гг. (поквартально)

Период	Доллар США		Евро		Российский рубль		Юань	
	млн	кол-во сделок	млн	кол-во сделок	млн	кол-во сделок	млн	кол-во сделок
2022								
Квартал 1	1711	10117	534	4217	63257	5526	112	228
Квартал 2	1540	8840	1469	7733	96643	8660	872	1325
Квартал 3	1490	9381	1217	8918	123412	12065	1613	1594
Квартал 4	1357	8212	750	4549	161353	15501	3964	3232
2023								
Квартал 1	831	4731	15	211	146812	15136	3654	3464
Квартал 2	965	5124	4	67	146458	16362	5214	4155
Квартал 3	908	5933	10	87	177482	17934	5804	5383
Квартал 4	917	5633	16	161	236184	20749	8080	6235
2024								
Квартал 1	872	5033	12	129	197240	17673	8203	5875
Квартал 2	1021	5782	15	198	236415	19310	9353	6415
Квартал 3	985	5474	14	209	243488	19869	8839	5784
Квартал 4	841	4937	11	168	298569	23386	5760	4522

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4].

Если в 1 квартале 2023 г. удельный вес юаня в общем объеме торгов на БВФБ составлял 15,8 %, то в 1 квартале 2024 г. – увеличился до 27,7 % (таблица 3). При этом доля доллара США снизилась с 24,5 % до 21,3 %.

Таблица 3 – Структура торгов иностранными валютами (в разрезе валют) на БВФБ в 2023–2024 гг. (%)

Период	Доллар США	Евро	Российский рубль	Юань	Всего
	%	%	%	%	%
2023					
Квартал 1	24,5	0,5	59,2	15,8	100
Квартал 2	27,5	0,2	51,2	21,1	100
Квартал 3	25,2	0,3	52,3	22,3	100
Квартал 4	19,9	0,4	55,5	24,2	100
2024					
Квартал 1	21,3	0,3	50,7	27,7	100
Квартал 2	20,7	0,3	53,0	26,0	100
Квартал 3	19,9	0,3	55,0	24,8	100
Квартал 4	18,1	0,2	64,3	17,3	100

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [4].

В 4 квартале 2024 года ситуация изменилась в пользу российского рубля, удельный вес которого в объеме торгов на БВФБ вырос до 64,3 %. При этом доля доллара США уменьшилась до 18,1 %, а юаня – составила 17,3 %.

Рост доли российского рубля в объеме торгов обусловлен тем, что основной объем внешней торговли Республики Беларусь приходится на Российскую Федерацию. С другой стороны, существует ряд объективных препятствий при переходе на расчеты в валютах других (кроме России) дружественных стран:

- низкие двусторонние внешнеторговые обороты;
- многие из дружественных валют являются неконвертируемыми или ограниченно конвертируемыми и гораздо более волатильны, чем доллар США, евро. Повышенная волатильность характерна и для российского рубля.

В этих условиях возможно рассмотрение государством целесообразности использования в будущем соотношения валютной пары белорусский рубль/юань как базового ориентира при проведении Национальным банком Республики Беларусь курсовой политики.

При дальнейшем росте удельного веса юаня в поступлении выручки от внешнеторговых операций, а также росте количества и объемов сделок в юанях на внутреннем валютном рынке целесообразно увеличить долю юаня в валютной корзине. Валютная корзина, рассчитываемая как среднее геометрическое взвешенное двусторонних курсов белорусского рубля к российскому рублю, доллару США, китайскому юаню за 1 единицу иностранной валюты с весами 0,6, 0,3 и 0,1 соответственно, используется для оценки динамики курса белорусского рубля к трем вышеназванным валютам. Ранее валютная корзина включала евро, но Правлением Национального банка в декабре 2022 года было принято решение исключить данную валюту из корзины иностранных валют. Одновременно была изменена и структура валютной корзины. Так, доля российского рубля была увеличена с 50 до 60 %. Доли доллара США и китайского юаня не изменились и составляют 30 % и 10 % соответственно.

Состав и структура валютной корзины зависят от того, в какой валюте осуществляются расчеты во внешней торговле и с какими странами больше всего торгует страна. Так как структура торгов иностранными валютами на БВФБ изменилась (доля доллара США в общем объеме биржевых торгов несколько уменьшилась и выросла доля китайского юаня), то возможна в соответствии с этим корректировка структуры валютной корзины: увеличение в ней удельного веса юаня до 20 %, и уменьшение удельного веса доллара США – до 20 %. Предложенные инструменты будут являться как конъюнктурными, так и пруденциальными.

Полагаем, что необходимо повышать также роль таких конъюнктурных инструментов государственной валютной политики как стратегирование, прогнозирование, сценарирование. Высокий уровень неопределенности изменения экономической ситуации на макроуровне обуславливает необходимость обеспечения вариативного подхода при формировании стратегии валютной политики. При этом необходимо дать вариационную оценку ключевым факторам, влияющим на обменный курс, и непосредственно курсу. Перспективными факторами, влияющими на форвардный курс белорусского рубля, будут являться: инфляционные риски, сохраняющееся санкционное давление, осложнение доступа к внешнему финансированию, ужесточение финансовых условий на мировых финансовых рынках вследствие инфляционных процессов; недостаточная устойчивость ресурсной базы банков, высокая валютизация их активов и пассивов. Сценарирование позволяет внести в валютную политику элементы гибкости. Сценарная модель валютной стратегии может быть получена методом наложения сценариев развития экономики страны на сценарии развития валютного рынка с оценкой возможного влияния развития валютного рынка на другие сегменты национальной экономики. Данные инструменты помогут определять на перспективу пропорции, темпы и приоритетные направления развития экономики.

В качестве мониторинговых инструментов валютной политики следует использовать возможности общественных организаций, средств массовой информации. Коммуникация становится инструментом не только денежно-кредитной, но и валютной политики. Эффективное применение вышеназванных групп инструментов позволит достигнуть согласованности экономических интересов субъектов валютного рынка.

Это повысит цельность, выстроенность валютной политики государства, позволит центральному банку более четко обозначить свои курсовые предпочтения и возможности по регулированию курса, которыми он располагает с целью обеспечения валютной стабильности, с использованием соответствующих методов и инструментов.

Сохраняет свою актуальность и вектор на цифровизацию валютного рынка, что требует продолжения работы по совершенствованию необходимого нормативного правового регулирования, созданию условий для безопасного внедрения цифровых и платежных технологий при проведении валютных операций субъектами экономики.

В мире все большую популярность приобретают технология блокчейн и децентрализованный выпуск криптовалют, что обусловило появление цифровых валют

центральных банков (ЦВЦБ). Данные процессы в будущем окажут воздействие на проводимую центральными банками политику валютного курса, а также на структуру и характер международных валютно-финансовых отношений. Введение ЦВЦБ будет способствовать повышению устойчивости национальных валют и переходу на взаиморасчеты с их использованием, окажет содействие интернационализации национальных валют и изменению существующей системы трансграничных платежей.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об изменении законов по вопросам валютного регулирования и валютного контроля : Закон Респ. Беларусь от 30 июня 2020 г., № 36-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: https://pravo.by/upload/docs/op/H12000036_1594155600.pdf (дата обращения 22.09.2025).
2. Мишина В.Ю., Хомякова Л.И. Актуальные тренды развития финансовой инфраструктуры и трансформации валютного рынка России // Финансовый журнал. – 2024. – Т. 16. – № 4. – С. 8–23.
3. Обзор деятельности и характеристика устойчивости функционирования банков Республики Беларусь. – Минск, 2024. – URL: <https://www.nbrb.by/publications/banksector> (дата обращения 22.09.2025).
4. Итоги торгов. – URL: <https://www.bcse.by/markets/currency/results/volumes> (дата обращения 15.09.2025).

УДК 336.7 (476)

ДОВЕРИЕ К ДЕНЬГАМ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ TRUST IN MONEY AND INVESTMENT ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF BELARUS IN MODERN CONDITIONS

Румянцева Оксана Игоревна,
доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
rumyanceva_o@bseu.by

Rumiantseva Aksana,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В Республике Беларусь инвестиционная активность определяется стремлением к устойчивому экономическому развитию и привлечению инвестиций для этой важнейшей цели. Однако в современных условиях наблюдается существенное влияние геополитических факторов, что неизбежно влияет на доверие к национальной валюте и внешние инвестиционные потоки. В таких условиях важно переосмыслить роль банковской системы в формировании внутренних инвестиций, активизации национальных инструментов инвестирования, включая государственные и корпоративные облигации, а также банковские вклады. Поэтому на первый план выступает такой фактор как доверие к деньгам, что определяет особую значимость неклассических подходов к денежно-кредитной политике.

Ключевые слова: доверие к деньгам, инвестиционная активность, кредит, эмиссия, денежно-кредитная политика, банковский мультипликатор, финансовая грамотность, коммуникационная политика.

Abstract. In the Republic of Belarus, investment activity is driven by the desire for sustainable economic development and attracting investment for this crucial goal. However, in the current environment, geopolitical factors are significantly influential, inevitably affecting confidence in the national currency and external investment flows. In this context, it is important to rethink the role of the banking system in generating domestic investment and activating national investment instruments, including government and corporate bonds, as well as bank deposits. Therefore, trust in money is becoming a key factor, demonstrating the particular importance of non-classical approaches to monetary policy.

Keywords: trust in money, investment activity, credit, emission, monetary policy, banking multiplier, financial literacy, communication policy.

Как известно, деньги традиционно играют ключевую роль во всех сферах жизни общества, выполняя функции, необходимые для развития системы общественного воспроизводства. Полноценное выполнение деньгами своих функций (и, прежде всего, функции средства сбережения) определяется сложившимся уровнем доверия к ним со стороны экономических агентов, что обуславливает не только формирование долгосрочных сбережений, но и их эффективное преобразование в инвестиции, реализуемые на кредитной основе.

Учитывая важность модернизации экономики Республики Беларусь, высокую физическую изношенность основного капитала, низкую долю основных фондов в инфраструктуре и сельском хозяйстве, показатели валового накопления для ускоренного экономического роста в нашей стране пока еще представляются недостаточными (рисунок 1).

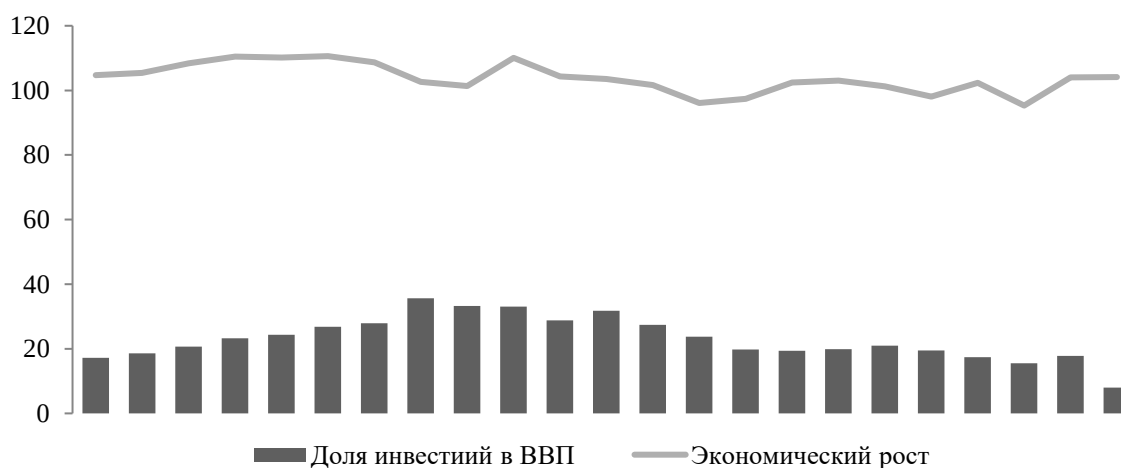


Рисунок 1 – Динамика доли инвестиций в ВВП Республике Беларусь, 2002–2024 гг., %

Примечание – Источник: рассчитано автором на основе статистических данных НБ РБ [1].

Как известно, индустриализация экономики требует высокой нормы валового накопления, – как минимум, 35–40 % ВВП, что соответствует аналогичному показателю новых индустриальных стран Азии, успешно осуществивших быструю модернизацию своей экономики. Например, в Китае данный показатель достигает 40–46 % [2].

Для формирования достаточного модернизационного потенциала деньги в процессе своего создания и движения в денежном обороте должны иметь преимущественно кредитный характер. Однако важно, чтобы при этом соблюдались количественные и качественные границы кредита, так как в этом случае деньги не только полноценно выполняют все свои функции, но и способствуют расширению деловой активности. Очевидно, что кредиты

должны стимулировать рост производства и выпуск товаров, и, соответственно, служить фактором снижения инфляции, которая в значительной степени сегодня носит немонетарный характер.

В свою очередь, понимание процесса насыщения экономики деньгами на кредитной основе только как инфляционного фактора игнорирует их позитивную роль в развитии экономики.

Как известно, кредит представляет собой важнейший источник авансирования экономического развития страны. Именно рост кредита обеспечивает высокие темпы экономического роста как основу формирования у участников денежной системы позитивных ожиданий в отношении национальных денег. В странах с развитой рыночной экономикой соотношение кредитов экономике и ВВП зачастую превышает 150 %, что означает полномасштабную реализацию здесь воспроизводственной функции кредита [3].

Отметим, что в целом в Республике Беларусь тенденция достаточно позитивная: в Республике Беларусь в 2024 году объем кредитов банков экономике составил 50,7 % ВВП, тогда как на 01.09.2015 г. не превышал 25 % [4]. Однако до показателей стран с развитой рыночной экономикой еще далеко. Но *неверным было бы говорить о необходимости простого расширения темпов кредитования национальной экономики*. Принципиальной видится проблема разработки ключевых направлений кредитования, определения структуры кредитных каналов, обеспечивающих в долгосрочном периоде снижение импортоспособности производства, роста его конкурентоспособности. Обеспечение в этом случае позитивной динамики развития отечественной экономики будет способствовать повышению уровня доверия по отношению к национальной валюте и банкам на долговременной основе.

Актуальность вопроса об активизации кредитной эмиссии ставит вопрос о практическом использовании теории банковских мультипликаторов: денежного, кредитного и депозитного. Напомним, что денежный мультипликатор (ДНМ) показывает рост денежного предложения, которое произошло в результате увеличения денежной базы центральным банком. Данный показатель адекватно отражает рост уровня спроса на деньги и косвенно инфляции ($ДНМ = M0 + \text{Депозиты в банках} / M0 + \text{Резервы банков в цб}$). Увеличение денежного мультипликатора не будет иметь инфляционных последствий только в том случае, если значительная часть вновь выпущенных в обращение денег «оседает» на долгосрочных депозитах, и затем будет использоваться для инвестиционного кредитования.

Однако в денежном мультипликаторе отражаются изменения, происходящие в платежном обороте как центрального банка, так и коммерческих банков. Эти тенденции иногда не совпадают, и в условиях нарастания проблем в денежно-кредитной сфере (например, во время кризиса), когда меняются структура денежной массы и базы, а также нормы обязательного резервирования, показатели денежного мультипликатора зачастую могут выглядеть стабильными.

Реальную картину состояния денежной сферы отражают депозитный (ДПМ) и кредитный (КМ) мультипликаторы. В отличие от денежного мультипликатора показатель депозитного мультипликатора не содержит в числителе компонент наличных денежных средств ($ДПМ = \text{Депозиты в банках} / \text{Резервы банков в цб}$). Это позволяет более точно оценить активность банковского сектора. Депозитный мультипликатор растет по мере того, как в денежной массе повышается доля депозитного компонента и сокращается доля наличных.

Кредитный мультипликатор отражает, в свою очередь, процесс создания денежных средств на основе кредита ($КМ = \text{Кредит экономике} / \text{Кредит цб банкам}$). В этом случае, чем активнее развивается процесс кредитования, тем выше КМ.

Запуск механизма мультипликаторов денежно-кредитной сферы (денежного, кредитного и депозитного мультипликаторов) определяется:

– структурой денежной массы (соотношением денежных средств, эмитированных на кредитной основе, и денежных средств, в основе эмиссии которых лежат финансовые инструменты, т. е. экзогенные факторы);

- уровнем развития системы рефинансирования коммерческих банков центральным банком;
- уровнем развития операций купли-продажи центральным банком ценных бумаг и валюты у коммерческих банков (в результате меняются «свободные» ресурсы банков, используемые для кредитных операций, т. е. «включается» или «выключается» механизм банковской мультипликации);
- изменением норм отчислений в фонд обязательного резервирования, устанавливаемых центральным банком.

Как видно из представленных выше данных, кредитный мультипликатор в Республике Беларусь работает пока еще недостаточно «мощно». Причинами этого являются:

- высокие процентные ставки по кредитам, т. е. средняя норма рентабельности в производственном секторе Беларуси существенно ниже, чем банковские проценты;
- недостаток высокорентабельных отраслей производства, куда выгодно вкладывать кредитные деньги в целях их (отраслей) развития. Так, в январе-ноябре 2024 г. доля низкорентабельных предприятий (с рентабельностью от 0 до 5 %, рассчитанная к общему числу рентабельных организаций) составила 36,8 %. Убыточными были 713 организаций (11,8 % от общего количества) [5];
- недостаток государственных программ развития отраслей по причине отсутствия четко прописанной промышленной политики;
- кредитование преимущественно в целях поддержания оборотных средств предприятий, а не для расширенного воспроизводства.

В таких условиях тем более важно обеспечить переход на внутренние источники, механизмы и инструменты формирования денежного предложения с учетом объективных потребностей реальной экономики и финансового сектора. Необходимо, чтобы на увеличение денежной массы в обороте более значительное влияние оказывало действие кредитно-депозитного мультипликатора банковской системы.

Рост активов банков упирается в проблему наличия соответствующих ресурсов, которые могут быть увеличены за счет следующих источников.

1. *Внешние источники.* Средства зарубежных инвесторов, на наш взгляд, не могут рассматриваться как надежный источник для наращивания ресурсного потенциала белорусской банковской системы. Вплоть до недавнего времени, в условиях относительного благополучия, ограничения Национального Банка Республики Беларусь для участия иностранных инвесторов в уставных капиталах отечественных банков смягчались, и все больше зарубежных кредитных организаций приходило на рынок, создавая дочерние банки. Однако, как только наступает сложный период для экономики, иностранные инвесторы сразу же начинают выводить деньги из экономики-реципиента.

2. *Внутренние резервы банковских ресурсов.* Во всех странах мира наиболее надежными средствами и наименее зависимыми от политической и экономической конъюнктуры являются сбережения домохозяйств. Возможное увеличение банковских ресурсов за счет тезаврированных средств населения (рублевых и инвалютных) – ярко выраженный стабилизирующий фактор для экономики Беларуси, уменьшающий зависимость от иностранного, особенно спекулятивного, капитала. Однако в условиях недостаточного доверия населения к национальной валюте и банковской системе этот источник на данный момент самый дорогой для экономики.

3. *Эмиссия денег как ресурс для кредитования экономики.* Самым простым, быстрым, но зачастую непредсказуемым источником ресурсов для банков является дополнительная крупномасштабная эмиссия денег. Очевидно, что необеспеченная, чрезмерная эмиссия вместо прироста ВВП и стимулирования деловой активности приведет к обратному результату – сокращению реальных доходов вследствие резкого роста инфляции. В этой связи, обязательным при использовании эмиссионного канала как источника инвестиционных ресурсов является целевой характер кредитной эмиссии, неукоснительное и ответственное выполнение кредитополучателем основных принципов кредитования (возвратности,

срочности, платности), строгий контроль за целевым использованием кредита и соблюдением принципов кредитования со стороны банка-кредитодателя, а также усиление ответственности сторон.

При поиске ресурсов для банковской системы важно помнить, что мало обеспечить прирост банковских активов – нужно создать условия, чтобы эти активы были эффективно направлены в реальный сектор, несмотря на высокие риски кредитования и привлекательность спекулятивных сделок. Поэтому разумным решением проблемы представляется законодательное ограничение вывода за рубеж денег через покупку валюты, а также использования ресурсов банками для финансовых спекуляций на фондовом рынке.

Важно учитывать, что в транзитивной экономике в условиях активизации внешних рисков, усиления санкционных процессов риски снижения качества денежной эмиссии и потери денежной системой долгосрочной устойчивости значительно усиливаются. Если качество денег ниже требуемого уровня, то возможны два варианта.

Первый вариант – это недостаток так называемых «длинных денег» (то есть, долгосрочных депозитов, которые могли бы использоваться банками для кредитования инвестиций), который возникает на фоне «плохой» конъюнктуры рынка, то есть неблагоприятного инвестиционного климата и высоких инфляционных ожиданий. В этом случае в денежной системе отмечается негативная динамика структуры денежной массы, активизируются процессы деградации денежного обращения – т. е., возрастания роли тех видов средств обращения (денежных суррогатов, к которым относят, например, наличность, кредиторско-дебиторскую задолженность, бартерные сделки и пр.), использование которых по причине роста транзакционных издержек затрудняет финансирование инвестиций.

Второй вариант – это недостаток долгосрочных депозитов как ресурсов для кредитования инвестиций при высокой ожидаемой доходности капиталовложений. Напомним, что ведущую роль в обеспечении экономического роста играют производственные инвестиции, посредством которых увеличивается капитал и распространяются технологические новшества. Как известно, рост национальной экономики всегда и везде определяется величиной чистых инвестиций (валовых внутренних инвестиций на создание новых производственных благ за минусом амортизационных отчислений). Поскольку затраты на инвестиции и получение дохода от них разделены во времени, возникает проблема их внешнего финансирования. Недостаток денежных ресурсов требуемых сроков мог бы остановить инвестиционный процесс даже при наличии у экономических агентов желания к инвестированию. Однако при высокой ожидаемой доходности капиталовложений инвесторы готовы нести риски, связанные с получением инструментов их финансирования.

Последнее побуждает финансовых посредников (и, в первую очередь, банки) искать пути удовлетворения инвестиционного спроса, что стимулирует создание и распространение новых инструментов привлечения капитала, снижающих риски. Это необходимо по той причине, что зачастую спрос на денежные ресурсы невозможно обеспечить за счет уже существующих вариантов привлечения ввиду их низкой эффективности (например, из-за осторожного поведения вкладчиков или других причин снижения их интереса в отношении существующих вариантов долгосрочных банковских вкладов).

Способом снижения таких рисков сегодня стали финансовые активы в виде производных финансовых инструментов, характерной чертой которых является то, что, в отличие от реальных сделок, их можно создавать практически бесконечно. Однако не бесконечна вера инвестора в то, что эти финансовые активы представляют собой хоть какую-то ценность.

По этой причине, учитывая, что современная фиатная денежная система построена на взаимном доверии (в том числе, на доверии к центральному банку), ее участникам стоит только усомниться, а сомнениям набрать необходимую критическую массу и результатом станет очередной кризис. Поэтому в условиях фиатных денежных систем крайне важен такой фактор как «оптимизм инвестора», который нужно поддерживать любой ценой. Понятно, что «оптимизм инвестора» напрямую касается и доверия населения к национальным деньгам, так

как в широком смысле мы все являемся потенциальными инвесторами, предъявляя спрос на деньги как форму финансовых активов.

В свою очередь, проблема доверия – это наиважнейшая проблема для стран с транзитивной экономикой, которая, как уже подчеркивалось ранее, характеризуется перманентными противоречиями между экономическими агентами, высокой степенью неустойчивости и риска. Поэтому центральный банк, ответственный за разработку и реализацию денежно-кредитной политики, должен анализировать и регулировать самоорганизацию участников денежной системы, содействуя усилению позитивных настроений, развитию кооперации деятельности экономических агентов с монетарными властями.

Как известно, основным критерием эффективности денежно-кредитной политики в ходе обеспечения экономической безопасности государства должна стать не просто инфляция, а возможность и степень преобразования сбережений в эффективные инвестиции. Это не только создание условий для формирования сбережений в национальной валюте, но их последующая трансформация в инвестиции, которые единственно способны нейтрализовать действие инфляционных тенденций в долговременном периоде. Цели денежно-кредитной политики только в том случае наполняются смыслом, когда стимулируют создание банковской системой максимально благоприятных условий для роста внутренних инвестиций, содействуют научно-техническому прогрессу, развитию производственного сектора национальной экономики. В противном случае, если в экономике не сформирован необходимый объем кредитно-инвестиционных ресурсов, денежно-кредитная политика теряет свой макроэкономический смысл [6].

В таких условиях понимание специфики самоорганизации участников денежной системы обеспечивает методологическую основу для разработки практических мер, направленных на ее (самоорганизации) корректировку для успешного достижения общеэкономических целей, решения проблем по оптимальному распределению ограниченных денежных ресурсов.

В этой связи, как представляется, есть несколько направлений для совершенствования использования неклассических инструментов денежно-кредитной политики.

Во-первых, в современных условиях важно признание коммуникаций (по примеру Центрального банка Российской Федерации, который приравняет коммуникационную политику и процентную политику как наиболее значимые инструменты денежно-кредитной политики) и, соответственно, Коммуникационной политики центрального банка, в качестве важнейшего монетарного инструмента, формирующего доверие со стороны экономических агентов к национальной валюте и денежно-кредитной политике [7]. Это усилит внимание к коммуникациям со стороны монетарного регулятора, расширит каналы взаимодействия с обществом, повышая значимость Коммуникационной политики в ходе достижения целей и решения задач денежно-кредитного регулирования.

Во-вторых, необходимо усиление финансового просвещения населения (как потенциальных инвесторов) в вопросах банковской и инвестиционной деятельности, использования современных инструментов финансового рынка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение. – URL: https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2024_12_ot.pdf (дата обращения 04.09.2025). – С.5.
2. Круг Э.А. Факторы и индикаторы инвестиционной безопасности территории // Вестник МГПУ. Серия «ЭКОНОМИКА» – 2020. – С. 13. – С. 18. – URL: https://ecsn.ru/wp-content/uploads/201601_14.pdf (дата обращения 04.09.2025).
3. Ильясов С.М. Активизация роли банковской системы в развитии реального сектора экономики // Вестник АРБ. – 2021. – № 1. – С. 27.

4. Статистический бюллетень № 12 (306). – С. 206. – URL: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2024_12.pdf (дата обращения 04.09.2025).
5. Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь. Аналитическое обозрение. – С. 14 – URL: https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2024_12_ot.pdf. (дата обращения 04.09.2025).
6. Кузьмина Ю.А. Роль денежно – кредитной политики в стимулировании экономического роста // Modern Science. – 2021. – № 4-1. – С. 134–138.
7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2026 год и период 2027-2028 годов. – URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/ondkp/on_2026_2028/ (дата обращения 04.09.2025).

УДК 336.1

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТОИМОСТИ БЮДЖЕТНЫХ УСЛУГ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ DETERMINING THE COST OF BUDGETARY SERVICES IN THE SOCIAL SPHERE

Сорокина Тамара Владимировна,
доктор экономических наук, профессор,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
t-sorokina@yandex.ru

Sorokina Tamara,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Статья посвящена проблемам определения стоимости бюджетных услуг в условиях нормативного планирования расходов бюджета в социальной сфере. Рассматривается значение системы государственных минимальных социальных стандартов, в том числе – норматива бюджетной обеспеченности расходов на одного потребителя услуг. Исследуется связь нормативов бюджетного финансирования услуг социальной сферы и стоимости этих услуг. Рассматриваются методики расчета стоимости услуги, доказана зависимость стоимости услуги от величины норматива бюджетной обеспеченности. Проанализирована практика применения нормативов бюджетной обеспеченности в отраслях социальной сферы, названы современные проблемы. Предлагается рассчитывать показатели минимальной стоимости бюджетной услуги в размере не ниже утвержденного норматива бюджетной обеспеченности, и ее максимальной стоимости, соответствующей реальной стоимости услуги. Для расчета реальной стоимости услуг предложено осуществлять калькуляцию затрат и отражать их с учетом затрат на повышение качества услуг и повышения конкурентоспособности.

Ключевые слова: социальные стандарты, бюджетная услуга, норматив бюджетной обеспеченности, стоимость бюджетной услуги.

Abstract. This article examines the challenges of determining the cost of public services under normative budget planning for social sector budget expenditures. It examines the importance of the system of state minimum social standards, including the standard for budgetary provision of expenditures per consumer. The relationship between standards for budgetary financing of social

services and their cost is examined. Methods for calculating the cost of services are discussed, and the dependence of service cost on the standard for budgetary provision is demonstrated. The application of budgetary provision standards in social sectors is analyzed, and current challenges are identified. It is proposed to calculate the minimum cost of a public service at an amount no lower than the approved standard for budgetary provision, and its maximum cost, corresponding to the actual cost of the service. To calculate the actual cost of services, it is proposed to calculate costs and reflect them taking into account the costs of improving service quality and enhancing competitiveness.

Keywords: social standards, budgetary service, budgetary provision standard, cost of budgetary service

В настоящее время в Республике Беларусь активно реализуется нормативное планирование расходов бюджета на социальную сферу. В стране действует Закон Республики Беларусь «О государственных минимальных социальных стандартах», где государственный минимальный социальный стандарт рассматривается как минимальный уровень государственных гарантий социальной защиты, обеспечивающий удовлетворение основных потребностей человека, выражаемый в нормах и нормативах предоставления денежных выплат, бесплатных и общедоступных социальных услуг. Одной из основных целей применения Государственных минимальных социальных стандартов является «нормативное обеспечение формирования и использования средств республиканского и местных бюджетов и средств государственных внебюджетных фондов на социальные нужды» (ст. 2 Закона) [1]. Система государственных социальных стандартов устанавливает нормативы по обслуживанию населения республики в различных отраслях социальной сферы в натуральных или денежных (нормативы бюджетной обеспеченности) единицах измерения. В соответствии с вышеуказанным законом нормативы для бюджетного планирования расходов являются государственными минимальными социальными стандартами и должны периодически пересматриваться.

Согласно Бюджетному кодексу (БК), норматив бюджетной обеспеченности – это гарантированный Республикой Беларусь в пределах имеющихся бюджетных средств уровень финансового обеспечения полномочий местных исполнительных и распорядительных органов (ст. 2 БК) [2].

Изначально Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 30.05.2003 г. № 724 «О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики» были утверждены нормативы бюджетной обеспеченности расходов на одного потребителя услуг в сферах образования и культуры, а также и в здравоохранении (в размере, утвержденном в законе о республиканском бюджете на очередной финансовый год) [3]. В настоящее время нормативы бюджетной обеспеченности регулируются постановлениями Совета Министров Республики Беларусь, периодически уточняющими предыдущие постановления в части размера норматива бюджетной обеспеченности в отраслях социальной сферы, а также законами о республиканском бюджете. Таким образом, показатели минимальной бюджетной обеспеченности в отраслях социальной сферы в республике имеются, являются государственными стандартами и определяют стоимость бюджетной услуги.

Заметим, что впервые задача ввести на законодательном уровне понятие «бюджетная услуга» была сформулирована в документе «Национальная Стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года» (НСУР-2030), одобрена протоколом заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. № 10, где также ставилась задача разработать перечень бюджетных услуг по видам деятельности для дальнейшего определения по каждой бюджетной услуге методов расчета бюджетных ассигнований, в соответствии с которыми будет осуществляться планирование бюджета и применяться механизмы эффективного распределения и использования бюджетных средств [4].

Сегодня вопрос состоит в том, как рассчитать стоимость бюджетной услуги и в какой степени этому показателю соответствует размер норматива бюджетной обеспеченности. Анализ практики работы с нормативами бюджетной обеспеченности в отраслях социальной сферы вскрыл ряд проблем: не соблюдалась периодичность пересмотра нормативов; при уточнении нормативов не учитывался реальный уровень инфляции (увеличение нормативов было ниже или выше уровня инфляции); при пересчете нормативов их прирост существенно дифференцировался в учреждениях одного ведомства (например, по типам образовательных учреждений) и др.

На практике довольно сложно унифицировать стоимость бюджетных услуг не только на уровне отрасли, региона, но и на уровне многопрофильного учреждения. У каждого бюджетного учреждения могут существовать свои цели, параметры, условия деятельности, своя шкала результативности и свои возможные методы ее оценки. Это обусловило разную степень агрегирования расходов при расчете стоимости услуги по уровням бюджетов, отраслям и типам бюджетных учреждений и, соответственно, степень их дифференциации. Как показало исследование, в практике работы бюджетных организаций размер бюджетного финансирования на одного потребителя услуг в большинстве случаев рассчитывается на основании фактических расходов отчетного периода и корректирующих их коэффициентов (единой методики расчета коэффициентов не имеется). В результате такого «нормирования» нормативы бюджетной обеспеченности существенно дифференцировались как в разрезе территорий, так и учреждений, в разной степени соответствовали стоимости услуг.

Очевидно, что в республике пока не создана адекватная методическая база планирования, не определены методологические (концептуальные) подходы к расчету нормативов расходов бюджета на одного потребителя услуг (норматив бюджетного финансирования) и их корректировке, а также расчета стоимости оказываемых ими услуги.

Между тем, в рамках современного этапа реформы бюджетного процесса бюджетная услуга становится одним из важнейших элементов планирования. Рассматривая услугу в таком качестве, предстоит ответить на ряд вопросов: как определить потребность в услугах, как рассчитать стоимость услуги и определить ее качество, какую услугу следует считать предоставленной, соответствует ли она установленному стандарту и др. Для ответа на эти вопросы должны быть в наличии соответствующие нормативные и законодательные документы, регулирующие все процессы нормативного планирования.

Работа по определению стоимости бюджетной услуги и финансового норматива должна осуществляться поэтапно. Ей должна предшествовать тщательная подготовительная работа на уровне государства: разработка полного государственного реестра бюджетных услуг, описание видов услуг, с указанием их возможных потребителей, определение критериев выполненной (оказанной) услуги, разработка системы показателей оценки качества, а также разработка методики расчета стоимости услуг и норматива бюджетной обеспеченности. Методики должны разрабатываться, исходя из специфики деятельности учреждений, обслуживаемых контингентов, требований, предъявляемых к качеству услуг и др. К сожалению, такая работа в Республике Беларусь в полной мере не проведена.

Учитывая, что пока еще не все бюджетные учреждения подготовлены к действительному переходу к нормативному планированию, целесообразно было бы отработать механизмы, условия и порядок финансирования учреждений в экспериментальном режиме в более длительном временном интервале. Такой подход уже был использован в республике. Однако на подготовительном этапе не было создано четко выстроенной методологии и методик расчета стоимости услуг и нормативов бюджетной обеспеченности. В то же время надо учитывать, что между этими показателями существует значительная взаимозависимость. Поэтому в определенной степени есть основания считать поспешным широкое масштабное внедрение нормативного планирования без полноценной подготовительной работы.

Предлагаем систему взаимоувязанных этапов работ, последовательное выполнение которых позволит сформировать методологическую и методическую базу для расчета нормативов бюджетного финансирования с учетом реальной стоимости услуг и возможностей

бюджета. Выстроим эту последовательность, пользуясь правилами формальной логики, и выделим работы подготовительного этапа, которые должны создать методическую основу для расчета стоимости услуг и бюджетного норматива.

1. Подготовительный этап

- разработка нормативных и законодательных актов, регулирующих нормативное планирование;
- разработка общей методологии нормативного планирования;
- составление реестра бюджетных услуг (в том числе по отдельным территориям);
- паспортизация услуг;
- разработка единых стандартов бюджетных услуг (стандартизация услуг);
- разработка региональных стандартов бюджетных услуг (в зависимости от принятой методики планирования);
- разработка методик определения потребности в услугах;
- разработка методики расчета стоимости услуг и расчета финансового норматива (норматива бюджетной обеспеченности);
- определение показателей качества услуг, разработка методик оценки качества услуг и процедуры контроля качества бюджетной услуги;

2. Расчет стоимости бюджетной услуги (калькуляция затрат).

3. Оценка возможностей бюджета по финансированию услуг.

4. Расчет норматива бюджетного финансирования расходов на оказание бюджетных услуг с учетом возможностей бюджета.

В условиях отсутствия единой методологии и рекомендаций финансовых органов республики по определению стоимости бюджетных услуг, право определения методики расчета этого показателя предоставлено главным распорядителям бюджетных средств.

Как отмечалось, на стадии планирования расходов бюджета на очередной год показатель стоимости бюджетной услуги рассчитывается в большинстве случаев на основе отчетных данных о фактических затратах (расходах бюджета) на оказание услуг в отчетном году и фактическом объеме оказанных услуг. Стоимость стандартной бюджетной услуги определяется по формуле:

$$СУ = РБ : ОУ, \quad (1)$$

где СУ – стоимость услуги в отчетном периоде;

РБ – расходы бюджета на оказание услуг в отчетном периоде;

ОУ – объем оказанных услуг в отчетном периоде.

В этом случае фактическая стоимость стандартной бюджетной услуги выражает совокупность затрат (расходов бюджета) на ее предоставление, рассчитанных с учетом возможностей бюджета в отчетном периоде. Иначе говоря, стоимость бюджетной услуги равна нормативу бюджетного финансирования расходов на единицу услуги (потребителя услуг) в отчетном периоде.

$$СУ = НБФ, \quad (2)$$

где СУ – стоимость услуги;

НБФ – норматив бюджетного финансирования.

Для расчета расходов бюджета на плановый год необходимы показатели: плановый норматив бюджетного финансирования (на одного потребителя или услугу) и объем услуг в планируемом году. Если в планируемом году продолжают иметь место бюджетные ограничения, то формула $СУ = НБФ$ остается в силе.

Однако рассчитанные по отчетным данным норматив бюджетного финансирования и объем услуг могут уточняться на плановый период:

- норматив бюджетного финансирования (он же – стоимость услуги в планируемом году) – в связи с уточнением доходной части бюджета на плановый год (ростом или сокращением), соответственно, изменением возможностей бюджета по финансированию расходов, а также в связи с корректировкой расходов по причине предполагаемого роста цен, тарифов, норм и нормативов и др.;

- объем оказываемых услуг (потребителей услуг) – в связи с изменением режима работы учреждения, сокращением или увеличением обслуживаемых контингентов в планируемом периоде и в связи с другими причинами.

Влияние различных факторов на величину норматива и объема услуг можно выразить через коэффициенты, корректирующие данные показатели.

Однако формула расчета расходов остается та же:

$$РБ = НБФ \times K_H \times ОУ \times K_U, \quad (3)$$

где K_H – коэффициент корректировки норматива;

K_U – коэффициент корректировки объема услуг

По такой методике сегодня рассчитываются нормативы бюджетного финансирования в республике. Как отмечалось, расчеты стоимости услуги по уровням бюджетов, отраслям и типам бюджетных учреждений будут отличаться. Результаты будут разными в зависимости от мощности учреждения, его материально-технической базы, квалификации персонала, расходов по обслуживанию здания и других факторов, влияющих на стоимость услуги, а также в зависимости от возможностей финансирующего бюджета. Например, стоимость обучения одного учащегося в сельской небольшой школе и в мощной городской школе; врачебное посещение в крупном медицинском центре и районной поликлинике и т. п. Поэтому государство, утверждая нормативы бюджетного финансирования в отраслях социальной сферы, предусматривает субвенции (дотации) местным бюджетам на покрытие разрыва в уровне бюджетной обеспеченности территорий. Имеется ввиду, что распорядители бюджетных средств получают равные стартовые условия для оказания услуг, а потребители имеют право получить определенный объем услуг.

Отметим, что такая методика планирования позволяет через коэффициенты корректировки учесть наиболее важные факторы, способные повлиять в планируемом периоде на норматив бюджетного финансирования.

Вопрос в другом: есть ли у бюджета возможности отреагировать на это увеличением норматива бюджетного финансирования оказания услуг? Как было сказано выше, наше законодательство предусматривает периодический (хоть и не всегда регулярный) пересмотр нормативов в сторону их увеличения. Чаще всего корректировка происходит в связи с ростом цен. Трудно представить, что это могло бы произойти в связи с необходимостью повысить качество услуг, или улучшить условия их «производства», или доставки к потребителю и т. п. С точки зрения теории, ничего не меняют и коэффициенты корректировки норматива бюджетного финансирования. Корректируя норматив, мы тем самым корректируем и стоимость услуги. По-прежнему стоимость услуги ограничена величиной норматива бюджетного финансирования в расчете на одного потребителя услуги и не может быть выше этого показателя.

Вывод следующий: стоимость бюджетной услуги, рассчитанной с учетом бюджетных ограничений, должна рассматриваться как минимальная стоимость.

Это положение соответствует указанию Постановления Совета Министров РБ от 30 мая 2003 г. № 724 «О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики»: установить, что государственные социальные стандарты по обслуживанию населения республики используются при формировании

республиканского и местных бюджетов,...и реализуются в пределах выделяемых на эти цели средств.

Отметим, что в расчетах стоимости бюджетной услуги может использоваться и другой метод, где в основе определения стоимости стандартной услуги лежит калькуляция затрат на ее «производство». Стоимость услуги, финансируемой из бюджета, представляет собой совокупность всех затрат, сгруппированных в соответствии с бюджетной классификацией расходов:

- «Текущие расходы»;
- «Заработная плата рабочих и служащих»;
- «Начисления на заработную плату»;
- «Приобретение предметов снабжения и других расходных материалов»;
- «Командировки и служебные разъезды»;
- «Оплата транспортных услуг»;
- «Оплата услуг связи»;
- «Оплата коммунальных услуг»;
- «Прочие текущие расходы на закупку товаров и оплату услуг»;
- «Капитальные расходы».

Для определения состава затрат на предоставление услуги необходим полный перечень всех используемых ресурсов. Расходы определяются на основе действующих натуральных и денежных норм и нормативов. Так формируется структура расходов на оказание финансируемых из бюджета услуг. В то же время в расчет стоимости услуги могут быть заложены дополнительные затраты на улучшение качества услуги, повышение ее эффективности и т. п. Однако, рассчитанная таким образом стоимость услуг может не соответствовать возможностям бюджета. Бюджетные ограничения не позволяют профинансировать оказание услуг по их реальной стоимости, а только часть реальной стоимости. Именно по этой причине в большинстве случаев «страдает» качество бюджетных услуг. Любой потребитель услуг желает получить услугу высокого качества. Она должна иметь высокие потребительские свойства, соответствовать высоким стандартам, а значит будет стоить дороже. Вопрос состоит в том, – сколько именно? Ответ на этот вопрос найдем в показателе реальной стоимости услуги. Такой показатель должен определяться как ориентир для бюджетной системы страны.

Вывод второй: создается основа для определения минимальной и максимальной стоимости услуги. При росте доходов соответствующего бюджета норматив бюджетного финансирования услуг может увеличиваться. Идеальное соотношение, когда норматив бюджетного финансирования равен реальной стоимости услуги.

Вывод третий: распорядители, а также получатели бюджетных средств обязаны проводить калькуляцию стоимости услуг. Реальная стоимость услуги должна рассматриваться как ее максимальная величина. Составление калькуляции – процесс трудоемкий, но необходимый. Затраты на оказание услуг являются базой для установления норматива бюджетного финансирования. Сведения о реальной стоимости услуги в разрезе отдельных видов затрат требуются для анализа эффективности деятельности бюджетного учреждения, а также определяют ориентировочный уровень норматива бюджетного финансирования. Исходной базой для разработки финансового норматива должны стать общегосударственные или региональные утвержденные тарифы, цены, социальные стандарты, отраслевые регламенты и др.

Таким образом, стоимость стандартной бюджетной услуги выражает совокупность затрат на ее предоставление, исчисленных исходя из действующих натуральных и денежных норм и нормативов. Однако нельзя ставить знак равенства между показателем стоимости услуги и нормативом бюджетного финансирования (нормативом бюджетной обеспеченности). Последний показатель определяется с учетом имеющихся бюджетных ограничений. Очевидно, что методологию нормативно-подушевого финансирования составляет ряд

описанных способов и методов, применение которых в совокупности обеспечит получение эффекта от внедрения нормативно-подушевого финансирования в бюджетный процесс.

Для Республики Беларусь необходимо разработать единую концептуальную основу нормативного планирования расходов бюджета на одного потребителя. Концепция как документ должна включать и описание методологического инструментария.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон Республики Беларусь от 11 ноября 1999 г. № 322-З «О государственных минимальных социальных стандартах». – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=H19900322> (дата обращения 25.09.2025).
2. Бюджетный кодекс Республики Беларусь 16 июля 2008 г. № 412-З. – URL: <https://etalonline.by/document/?regnum=hk0800412#loadtextnone1> (дата обращения 17.09.2025).
3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 30 мая 2003 г. № 724 «О мерах по внедрению системы государственных социальных стандартов по обслуживанию населения республики». – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=H19900322> (дата обращения 15.09.2025).
4. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2030 года. – URL: <https://etalonline.by/document/?regnum=u01704150> (дата обращения 07.09.2025).

УДК 330.42:339.13.017

МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА MESOECONOMIC MODEL OF MARKET FORECASTING

Бельзецкий Анатолий Иосифович,
кандидат технических наук,
ООО «БелМежКомИнвест»,
Республика Беларусь, г. Минск
[bmki07@mail.ru](mailto:bмки07@mail.ru)

Belzetsky Anatoly,
Candidate of Technical Sciences (PhD),
BelMezhKomInvest Limited Liability Company,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье представлена концепция мезоэкономического прогнозирования, в которой целостность рыночной среды рассматривается как ключевое свойство, определяющее эффективность моделирования. Предложена многомерная корреляционно-авторегрессионная модель, учитывающая пространственно-временные характеристики смешанной и неоднородной рыночной среды. Процесс прогнозирования включает три ключевых этапа: 1) анализ корреляционной целостности рыночной среды, направленный на выявление устойчивых взаимосвязей между компонентами среды; 2) рекурсивное пошаговое авторегрессионное моделирование динамики целостностей, обеспечивающее адаптивное прогнозирование с учетом временной зависимости; 3) трансформация прогнозных результатов к исходным метрикам, позволяющая интерпретировать модельные оценки в терминах наблюдаемых показателей. Эмпирическая апробация проведена на примере прогнозирования процентных ставок по банковским депозитам, что позволило продемонстрировать практическую применимость и надежность предложенной модели. Результаты подтверждают значимость учета целостности рынка и его среды при построении прогнозных моделей и открывают перспективы для дальнейшего развития мезоэкономических инструментов анализа.

Ключевые слова: мезоэкономика, прогнозирование, рынок, корреляционно-авторегрессионная модель, целостность.

Abstract. The article presents the concept of mesoeconomic forecasting, in which the integrity of the market environment is considered as a key property determining the effectiveness of modeling. A multivariate correlation-autoregressive model is proposed that takes into account the spatio-temporal characteristics of a mixed and heterogeneous market environment. The forecasting process includes three key stages: 1) analysis of the correlation integrity of the market environment, aimed at identifying stable relationships between the components of the environment; 2) recursive step-by-step autoregressive modeling of the dynamics of integrity, providing adaptive forecasting taking into account time dependence; 3) transformation of forecast results to initial metrics, allowing us to interpret model estimates in terms of observed indicators. Empirical testing was carried out on the example of forecasting interest rates on bank deposits, which demonstrated the practical applicability and reliability of the proposed model. The results confirm the importance of taking into account the integrity of the market and its environment when constructing forecast models and open up prospects for the further development of mesoeconomic analysis tools.

Keywords: mesoeconomics, forecasting, market, correlation-autoregressive model, integrity.

Российский экономист, член-корреспондент Российской академии наук, профессор Георгий Клейнер отмечал, что методология мезоэкономических исследований остается недостаточно разработанной и требует дальнейшего теоретического осмысления [1]. Мезоэкономическое прогнозирование представляет собой процесс построения прогноза, основанный на выявлении и использовании закономерностей, присущих природе и поведению экономических целостностей, национальной экономике, а также на применении логического анализа. На мезоуровне рынок интерпретируется как особая форма социальной организации, обеспечивающая интеграцию общества в целостность, ориентированную на удовлетворение потребностей посредством обмена товарами и услугами [2]. Принцип целостности выступает ключевым отличием мезоэкономического подхода к прогнозированию рынка от фрагментарных моделей, характерных для микроэкономического анализа.

Рассмотрение рынка как целостности требует применения адекватной методологической базы, наиболее соответствующей которой является методология холизма. Применение методологии холизма в рыночной экономике предполагает анализ процессов производства, распределения, обмена и потребления товаров сквозь призму формирования, взаимодействия и трансформации экономических целостностей [3]. В основе мезоэкономической модели рыночной экономики лежат неоднородные экономические отношения, которые в ходе общественного воспроизводства формируют устойчивые целостности, обладающие внутренней структурой и функциональной связностью.

Целью настоящей статьи является разработка многомерной корреляционно-авторегрессионной модели прогнозирования рынка как целостности, а также оценка ее прогностической эффективности на основе эмпирических данных.

Корреляционно-авторегрессионная модель прогнозирования. Концепция мезоэкономического прогнозирования рынка основана на включении свойства целостности рыночной среды в модельный аппарат. Это обусловлено рядом факторов: целостность представляет собой ключевое свойство рынка на мезоуровне, способствующее повышению эффективности прогнозных моделей; она оказывает влияние на динамику наблюдаемых экономических показателей; ее инерционные характеристики формируют устойчивые траектории прогнозируемых значений; при наличии ошибок измерения соответствующие показатели могут интерпретироваться как скрытые переменные, отражающие латентные аспекты целостности; целостность обеспечивает возможность обобщения и систематизации взаимосвязей между различными экономическими индикаторами.

Поскольку целостность представляет собой скрытое свойство, недоступное для прямого эмпирического измерения, прогнозная модель строится как двухкомпонентная структура,

включающая корреляционную и авторегрессионную части. Корреляционная модель целостности устанавливает связь между временными рядами измеряемых показателей и пространственно-временными характеристиками целостности смешанной, неоднородной рыночной среды в соответствии с формулой (1):

$$Z = YA^T + u, \quad (1)$$

где Z – матрица размером $n \times m$ исходных показателей: здесь n – число периодов (объем выборки), m – число исходных показателей;

Y – матрица размером $n \times p$ интегральных показателей главных целостностей: p – число интегральных показателей главных целостностей;

A – матрица размером $m \times p$ целостных образов главных целостностей;

t – символ транспонирования матрицы;

u – матрица размером $n \times m$ случайных ошибок.

Матрицы интегральных показателей и целостных образов рассчитываются по формулам (2) и (3) соответственно:

$$Y = U\sqrt{n-1}, \quad (2)$$

$$A = V\Sigma/\sqrt{n-1}, \quad (3)$$

где U – ортогональная $n \times p$ матрица левых сингулярных векторов;

V – ортогональная $m \times p$ матрица правых сингулярных векторов;

$\Sigma = \text{diag}\{\sigma_1, \sigma_2, \dots, \sigma_p\}$ – диагональная $p \times p$ матрица сингулярных чисел, у которой $\sigma_{ij} = 0$ при $i \neq j$ и $\sigma_{ii} = \sigma_i > 0$; n – число наблюдений (объем выборки) [4].

Корреляционная модель целостности (1)-(3) формируется на основе сингулярного разложения матрицы исходных данных: $Z = U\Sigma V^T$: здесь Z – матрица наблюдаемых (измеряемых) показателей. Матрица целостных образов отражает структурные и функциональные характеристики рыночной среды, включая ее свойства, состав и внутреннее строение. Элементами данной матрицы выступают коэффициенты корреляции, связывающие интегральные и исходные показатели. Столбцы матрицы определяют направления главных компонент (осей), а строки – состав соответствующих экономических целостностей. Матрица интегральных показателей описывает динамику агрегированных характеристик, отражающих поведение целостностей во времени. При этом одна целостность может быть представлена несколькими интегральными показателями, если она обладает множественностью степеней свободы.

Авторегрессионная модель устанавливает связь между текущими и будущими значениями интегральных показателей, которые впоследствии используются для вычисления прогнозируемых значений исходных переменных. В качестве примера может быть использована модель векторной авторегрессии порядка q , обозначаемая как $VAR(q)$ [5] (формула 4):

$$y_t = b_0 + \sum_{i=1}^q B_i y_{t-i} + u_t, \quad (4)$$

где $y_t = (y_{1t}, y_{2t}, \dots, y_{mt})^T$ – вектор интегральных показателей в момент времени t : здесь m – число главных целостностей;

$b_0 = (b_{01}, b_{02}, \dots, b_{0m})^T$ – вектор постоянных коэффициентов;

B_j – матрица коэффициентов авторегрессии порядка $m \times m$;

q – порядок авторегрессии;

u_t – m -мерный процесс «белого шума» с математическим ожиданием $E(u_t) = 0$ и не зависящий от времени положительно определенной ковариационной матрицей $E(u_t u_t^T) = \Sigma_u$.

В соответствии с формулой (4), матрица коэффициентов авторегрессии определяется с использованием стандартного метода наименьших квадратов. После ее вычисления формируются прогнозные значения интегральных показателей, которые затем подставляются в формулу (1) для расчёта прогнозных значений исходных показателей по формуле (5):

$$z_{T+h} = y_{T+h} A^T, \quad (5)$$

где $z_{T+h} = (z_{1,T+h}, z_{2,T+h}, \dots, z_{m,T+h})$ – вектор прогнозных значений исходных показателей в момент времени $T + h$;

$y_{T+h} = (y_{1,T+h}, y_{2,T+h}, \dots, y_{m,T+h})$ – вектор прогнозных значений интегральных показателей в момент времени $T + h$.

Формула (5) иллюстрирует принципиально важное обстоятельство: при прогнозировании исходных показателей необходимо учитывать не только их временные характеристики, представленные матрицей y_{T+h} , как это принято в большинстве современных моделей, но и пространственные свойства рыночной среды, отраженные в матрице A . Последние обеспечивают структурную связность и контекстуальную интерпретацию прогнозируемых значений, что критически важно для моделирования целостности неоднородной рыночной среды.

Доверительный интервал для прогнозных значений исходных показателей (z_h^*) рассчитывается по формуле (6):

$$z_{T+h} - t_{1-\frac{\alpha}{2};q} s_e \leq z_h^* \leq z_{T+h} + t_{1-\frac{\alpha}{2};q} s_e, \quad (6)$$

где z_{T+h} – прогнозное значение исходного показателя;

t – табличное значение t -критерия Стьюдента, определенное на уровне значимости α при числе степеней свободы $q = n - m - 1$: здесь n – объем выборки, m – число исходных показателей;

s_e – среднеквадратичная ошибка прогноза [6, с. 134–135].

Таким образом, процесс мезоэкономического прогнозирования рынка реализуется через последовательное применение нескольких взаимосвязанных моделей целостности. На первом этапе целостность рыночной среды оценивается с использованием корреляционных моделей (2) и (3), что позволяет сформировать матрицы целостных образов и интегральных показателей, отражающие пространственные и временные свойства рыночной среды соответственно. На втором этапе полученные интегральные показатели прогнозируются с помощью авторегрессионной модели (4), в которой используется матрица, описывающая временные свойства рыночной среды. На заключительном этапе прогнозные значения интегральных показателей подставляются в корреляционную модель (1) для получения прогнозов исходных показателей. При этом используются матрицы, отражающие как пространственные, так и будущие временные свойства рыночной среды.

Исходные данные. Разработанная корреляционно-авторегрессионная модель проверялась путем мезоуровневого прогнозирования процентных ставок рынка банковских депозитов на основе исторических данных за 2020–2025 гг. Для расчета параметров корреляционно-авторегрессионной модели и оценки ее качества использовались данные за 2020–2024 гг., а для оценки точности прогнозирования – данные за январь-июнь 2025 г. Первоначальный набор включал в себя следующие исходные показатели среднемесячных процентных ставок в национальной валюте: по банковским обязательствам (R_2); по всем срочным банковским депозитам, отзывным и безотзывным, юридических и физических лиц

(R_3); по всем срочным банковским депозитам, отзывным и безотзывным, юридических лиц (R_4); по всем срочным банковским депозитам, отзывным и безотзывным, физических лиц (R_5); по новым банковским депозитам, отзывным и безотзывным, юридических и физических лиц (R_6); по новым срочным банковским депозитам, отзывным и безотзывным, юридических и физических лиц (R_7) [7–9]. Кроме того, первоначальные показатели включали показатель однодневного межбанковского рынка в национальной валюте (R_1), который характеризует внешнюю среду.

Расширенный тест Дики-Фуллера показал, что все исходные ряды нестационарны. Чтобы привести их к стационарному виду, они были масштабированы путем вычисления приращений. Кроме того, приращения исходных рядов данных были центрированы и нормированы по среднеквадратичному отклонению, то есть подвергнуты статистической стандартизации. Центрирование необходимо, поскольку корреляционная модель целостности не содержит вектора постоянных коэффициентов. Нормирование выравнивает вклад различных исходных показателей в корреляционную модель целостности. Дополнение приращения рядов данных их стандартизацией всегда повышает качество моделирования.

Качество модели прогнозирования. На первом этапе прогнозирования оценивается качество корреляционной модели целостности рынка банковских депозитов. Интегральной характеристикой качества модели выступает ряд остатков, который определяется как разница между модельными и фактическими значениями исходных показателей за каждый период времени. На рисунке 1 показан пример динамики среднемесячных процентных ставок по банковским обязательствам в национальной валюте (показатель R_2) в виде исходного ряда и модельного ряда данных, рассчитанного с использованием корреляционной модели целостности. Основная доля изменений в показателе R_2 связана с изменчивостью этой целостности. Остатки модели (столбиковая диаграмма) обусловлены спецификой показателя R_2 , исключением из рассмотрения информации, содержащейся в других целостностях рыночной среды, и случайными факторами.

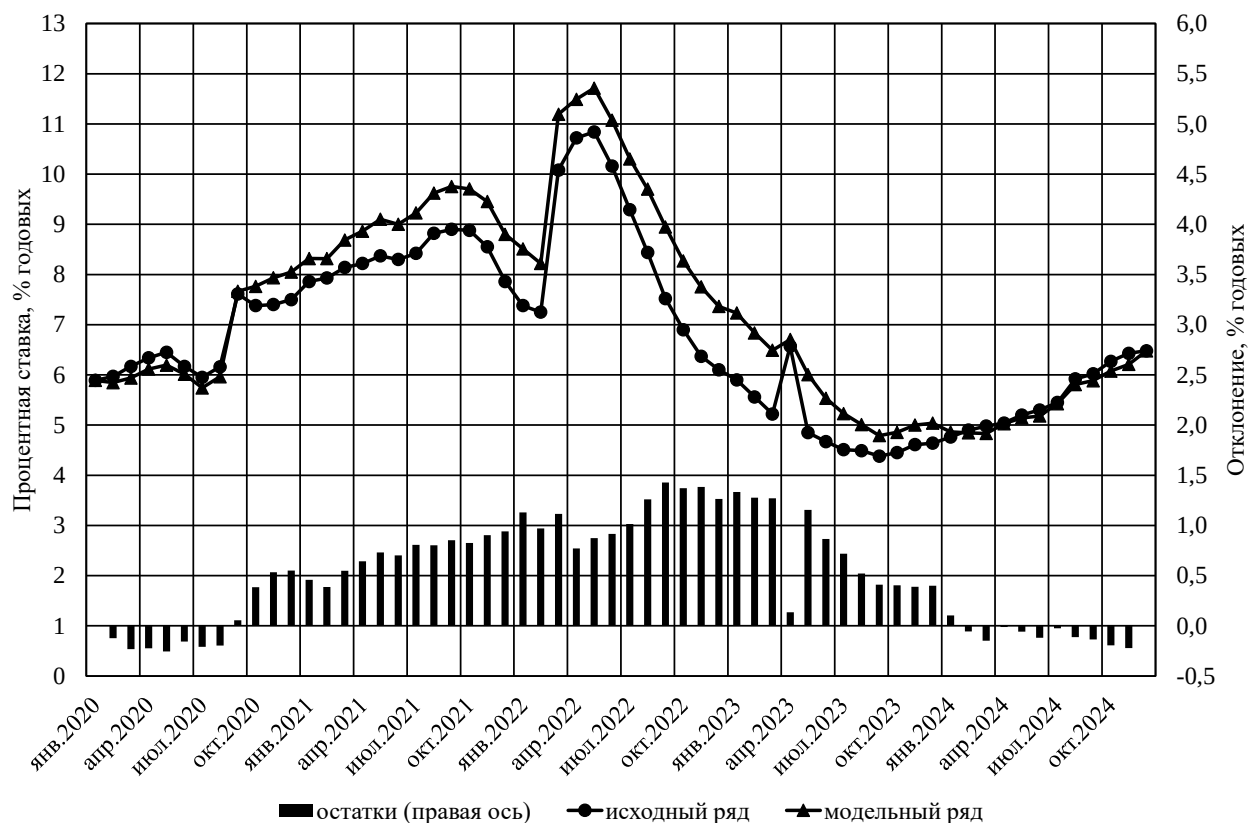


Рисунок 1 – Динамика среднемесячной процентной ставки по банковским обязательствам (R_2)
Примечание – Источник: авторская разработка на основании [7–9].

Расчет и анализ статистических параметров остатков для всех исходных показателей $R_1, R_2, \dots, R_7$ дает детальную картину соответствия корреляционной модели целостности реальным данным (таблица 1). Для показателей $R_1, R_2, \dots, R_7$ коэффициенты детерминации R^2 являются статистически значимыми и имеют высокие значения в диапазоне от 0,810 до 0,995, что свидетельствует об адекватности модели исходным данным. Средние абсолютные значения остатков почти на порядок ниже соответствующих фактических значений исходных показателей, что свидетельствует о хорошей точности модели.

Таблица 1 – Статистические параметры остатков модельных рядов данных рынка банковских депозитов за 2020–2024 гг.

Параметр	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5	R_6	R_7
Коэффициент детерминации R^2	0,892	0,810	0,995	0,983	0,991	0,958	0,962
Значимость коэффициента детерминации по критерию Фишера	да	да	да	да	да	да	да
Среднеквадратичное отклонение, % год	1,31	0,53	0,15	0,21	0,14	0,40	0,38
Среднее абсолютное значение, % год	1,09	0,58	0,11	0,29	0,19	0,61	0,59
Среднее относительное значение, %	45,90	8,58	1,03	3,70	1,31	10,51	9,99
Математическое ожидание, % год	-0,42	0,50	-0,01	0,28	-0,17	-0,60	-0,57
Значимость математического ожидания по t -критерию Стьюдента	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет
Нормальность распределения по статистике Жака-Бера	да	да	да	да	да	да	да
Гетероскедастичность по критерию Бреуша-Пагана	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет
Автокорреляция по критерию Бреуша-Годфри	да	да	да	да	да	да	да
Стационарность по критерию Дики-Фуллера	да	да	да	да	да	да	да

Примечание – Источник: авторская разработка на основании [7–9].

Остатки корреляционной модели целостности соответствуют свойствам гауссовского «белого шума». Для всех исходных показателей они в определенной степени случайны и не имеют систематических ошибок, поскольку их математические ожидания близки к нулю и статистически незначимы согласно t -критерию Стьюдента. Остатки модели имеют нормальный закон распределения в соответствии со статистикой Жака-Бера и χ^2 -критерием Пирсона, постоянную дисперсию на всех участках анализируемого периода согласно критерию Бреуша-Пагана, независимые разновременные значения в соответствии с критерием Бреуша-Годфри. Ряды остатков соответствуют нестационарному случайному процессу согласно расширенному тесту Дики-Фуллера. Таким образом, остатки не содержат каких-либо закономерностей, не учтенных в модели.

Точность прогнозирования. Качественная корреляционная модель целостности является основой для прогнозирования поведения рынка банковских депозитов. При этом делается предположение о сохранении ранее существовавших закономерностей в течение периода прогнозирования. Прогноз состоит из двух частей: точечной и интервальной. Точечный прогноз содержит единичное значение прогнозируемого показателя на прогнозируемый период. Интервальный прогноз определяет доверительный интервал, в который с заданной вероятностью попадет результат прогноза.

Поскольку период упреждения прогноза с января по июнь 2025 г. уже закончился, точность прогноза можно оценить, рассчитав отклонения прогноза от фактических значений прогнозных показателей $R_1, R_2, \dots, R_7$ (таблица 2). Степень приближения прогноза к фактическому значению процесса обычно выражается либо абсолютной, либо относительной (как отношение абсолютной погрешности к фактическому значению показателя) величиной расхождения. Это значение может быть установлено не только для одного момента, но и для периода упреждения в целом.

Таблица 2 – Показатели точности прогноза рынка банковских депозитов, % годовых

Период (2025)	Исходный показатель						
	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5	R_6	R_7
	Средняя абсолютная ошибка прогноза						
Январь-июнь	1,15	0,39	0,53	0,75	0,23	1,18	1,19
	Средняя относительная ошибка прогноза, %						
Январь-июнь	18,6	5,5	4,5	6,4	1,9	12,8	12,9
	Среднеквадратичная ошибка прогноза						
Январь	1,32	0,54	0,15	0,21	0,15	0,40	0,38
Апрель	1,31	0,53	0,15	0,21	0,14	0,40	0,38
Июнь	1,31	0,53	0,15	0,21	0,14	0,40	0,38
	Доверительный интервал прогноза						
Январь	5,28	2,15	0,58	0,85	0,58	1,62	1,52
Апрель	5,27	2,14	0,58	0,85	0,58	1,62	1,52
Июнь	5,27	2,14	0,58	0,85	0,58	1,62	1,52

Примечание – Источник: авторская разработка на основании [7–9].

Из данных, представленных в таблице 2, следует, что для всех исходных показателей R_1 , R_2 , ..., R_7 средняя абсолютная ошибка прогноза на период в 6 мес. не превышает 1,19 % годовых, то есть в 10 раз меньше значений прогнозируемых показателей, которые находятся на уровне 7 % годовых. Средние относительные ошибки прогноза показателей R_2 , R_3 , ..., R_6 являются значениями первого порядка малости и находятся в диапазоне от 1,9 до 12,9 %, что является хорошим результатом. Исключение составляет показатель R_1 , для которого относительная ошибка равна 18,6 %, что вполне приемлемо с практической точки зрения.

Доверительный интервал отражает оценку эффективности метода прогнозирования, точности самого прогноза и его надежность. В рассматриваемом примере использовалась доверительная вероятность, равная 0,95. Доверительные интервалы показателей R_2 , R_3 , ..., R_7 находятся в диапазоне от 0,58 до 2,14 % годовых. Для показателя R_1 доверительный интервал составляет 5,27 % годовых, что превышает прогнозное значение в 4,20 % годовых. Однако его прогнозное значение на июнь 2025 г. составило 5,90 % годовых, то есть расхождение составило 1,70 % годовых.

Ключевой особенностью корреляционно-авторегрессионной модели целостности является интеграция пространственных характеристик смешанной неоднородной рыночной среды в процесс прогнозирования наряду с ее временными свойствами. При этом прогнозируется не динамика исходных временных рядов, а поведение целостности рыночной среды, которая затем трансформируется в прогнозируемые значения исходных показателей посредством матрицы целостных образов, отражающей пространственные свойства рынка. Результаты эмпирической оценки, выполненной на примере рынка банковских депозитов, подтверждают теоретическую состоятельность модели и корректность её спецификации, демонстрируя высокую точность прогнозирования и практическую применимость предложенной модели.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мезоэкономика развития / под ред. Г. Клейнера. – М.: Наука, 2010. – 994 с.
2. Бельзецкий А. Рынок как организованная целостность // Вестник Института экономики НАН Беларуси: сб. науч. тр. / Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – 2022. – Вып. 5. – С. 83–97.
3. Бельзецкий А. Методологические основы холизма в рыночной экономике // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник

научных статей: в двух томах. Т. 1. / ред. кол.: Д. Муха [и др.]; Национальная академия наук Беларуси; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2023. – С. 285–292.

4. Бельзецкий А. Маркетология: теория, методы и модели рынка как целостности: монография. – М.: ИНФРА-М, 2024. – 372 с.

5. Lütkepohl H. New Introduction to Multiple Time Series Analysis. – Berlin, Springer-Verlag, 2005. – 764 p.

6. Montgomery D., Jennings C., Kulahci M. Introduction to Time Series Analysis and Forecasting. – New York: Wiley, 2015. – 672 p.

7. Статистический бюллетень / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2021. – № 12 (270). – 276 с.

8. Статистический бюллетень / Национальный банк Республики Беларусь. Минск, 2023. – № 12 (294). – 265 с.

9. Статистический бюллетень / Национальный банк Республики Беларусь. Минск, 2025. – № 6 (312). – 264 с.

УДК 336.02

**НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА В ГОСУДАРСТВАХ ЕАЭС:
АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ, ПРИНЦИПЫ И НАЛОГОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
TAX POLICY IN THE EAEU MEMBER STATES:
EMERGING TRENDS, PRINCIPLES, AND TAX INSTRUMENTS**

Герасимова Валерия Геннадьевна,
кандидат экономических наук,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
v.gerasimova.by@gmail.com

Кузьменкова Наталья Станиславовна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
kusian@mail.ru

Gerasimova Valeria,
Candidate of Economic Sciences (PhD),
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Kuzmiankova Natallia,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные тенденции в налоговой политике государств Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Особое внимание уделено стимулирующим налоговым инструментам по основным налогам, методологическим подходам и направлениям налогового стимулирования в налоговом законодательстве стран ЕАЭС. На основании проведенного анализа предложены рекомендации по возможному использованию принципов, налоговых инструментов и учета тенденций в налоговой политике государств ЕАЭС в Республике Беларусь.

Ключевые слова: налоговая политика, ЕАЭС, налогообложение, тенденции, налоговые инструменты.

Abstract. This article explores emerging trends in the tax policy of the Eurasian Economic Union (EAEU) member states. Particular emphasis is placed on incentive-oriented tax instruments related to key taxes, methodological approaches, and the main directions of tax incentives as reflected in the tax legislation of the EAEU countries. Drawing on the analysis conducted, the paper offers recommendations regarding the potential application of principles, tax instruments, and the consideration of tax policy trends of the EAEU member states in the Republic of Belarus.

Keywords: tax policy, EAEU, taxation, trends, tax instruments.

Изучение актуальных тенденций, принципов и методов налоговой политики государств в интеграционных экономических союзах играет важную роль с позиций их возможного использования для решения задачи обеспечения конкурентоспособности и национальной экономической безопасности, в том числе за счет установления эффективных налоговых инструментов.

Это находит отражение в тенденции на сближение налогового законодательства в сфере косвенного налогообложения, в частности в установлении минимальных и сокращении дифференциации ставок НДС в рамках отдельных интеграционных экономических союзов. Вместе с тем данная тенденция становится все более актуальной и в отношении основного прямого налога, а именно налога на прибыль (корпоративного подоходного налога).

Стремление к согласованию налоговой политики в рамках интеграционных экономических союзов в значительной мере обусловлено необходимостью повышения конкурентоспособности систем налогообложения государств-участников для противодействия недобросовестной налоговой конкуренции и значимостью реализации принципа справедливого налогообложения, а также упрощения налогового администрирования.

В этой связи достаточно обоснован вывод, что направления налоговой политики в рамках ЕАЭС с целью обеспечения налоговой конкурентоспособности должны учитывать инструменты налоговой гармонизации и налоговой конкуренции [1].

Вместе с тем анализ стандартных (базовых) ставок основных налогов в государствах ЕАЭС дает основания сделать вывод, что они существенно различаются. Так, стандартные (базовые) ставки налога на прибыль (корпоративного подоходного налога) в странах, входящих в ЕАЭС, установлены в пределах от 10 % до 25 %. (таблица 1). Самая низкая стандартная (базовая) ставка этого налога действует в Кыргызстане и составляет 10 %.

Таблица 1 – Стандартные (базовые) ставки налога на прибыль (корпоративного подоходного налога) в государствах ЕАЭС, %

Стандартная ставка налога на прибыль	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
	18	20	20	10	25

Примечание – Источник: составлена на основании данных [2–6].

Динамика стандартных (базовых) ставок по налогу на прибыль (корпоративному подоходному налогу) в государствах ЕАЭС показывает, что все более актуальным становится тенденция на повышение стандартных (базовых) ставок по этому налогу. Так, в России стандартная (базовая) ставка налога на прибыль увеличена с 20 % до 25 %, т. е. на 5 п. п. [6]. В Беларуси стандартная (базовая) ставка налога на прибыль повышена с 18 % до 20 %, на 2 п. п., а если у организаций без учета филиалов, у каждого филиала за отчетный период налогооблагаемая база нарастающим итогом с начала налогового периода превысила 25 млн бел. руб. ставка налога на прибыль установлена в размере 25 %. Отчетным периодом по данному налогу является квартал, а налоговым – календарный год [3]. По сути это можно рассматривать как переход к прогрессивной шкале налогообложения. Аналогичный тренд

имеет место и в других странах ЕАЭС. В качестве заметной актуальной тенденции в ЕАЭС отметим также введение налогообложения цифровых корпораций.

Анализ зарубежной практики налоговой политики показал, что по основному косвенному налогу – НДС – тенденции динамики налоговых ставок имеют противоположный характер. Так, одной из них в целях преодоления негативных последствий пандемии стало понижение стандартной (базовой) ставки НДС в ряде государств и введение дополнительных льгот по этому налогу. Вместе с тем некоторые государства повышали ставки НДС с целью нивелировать сокращение поступлений корпоративного подоходного налога (налога на прибыль). НДС во многих странах является доминирующим в структуре налоговых поступлений в государственные бюджеты, и тенденция на увеличение удельного веса этого налога в качестве источника налоговых доходов имеет достаточно стабильный характер. При этом государства Персидского залива ввели этот налог в условиях существенного влияния внешних факторов на динамику цен на сырьевые ресурсы.

Тенденция на увеличение стандартных (базовых) ставок НДС становится в определенной мере характерной и для государств ЕАЭС. Так, стандартная (базовая) ставка НДС повышена в Кыргызстане с 2022 г. с 10 % до 12 %, то есть на 2 п. п., а в Казахстане планируют увеличить ее с 2026 г. с 12 % до 16 %, то есть на 4 п. п.

Обратим внимание, что в трех государствах ЕАЭС стандартная (базовая) ставка НДС составляет 20 %, а самые низкие стандартные (базовые) ставки применяются в Казахстане и Кыргызстане – 12 % (таблица 2).

Таблица 2 – Стандартные (базовые) ставки НДС в государствах ЕАЭС, %

Стандартная ставка НДС	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
	20	20	12	12	20

Примечание – Источник: составлена на основании данных [2–6].

Заметной актуальной тенденцией налоговой политики в странах ЕАЭС в целях увеличить доходы государственных бюджетов является повышение ставок акцизов и введение новых объектов обложения этим налоговым платежом. Вместе с тем можно отметить тенденцию сближения ставок акцизов в рамках ЕАЭС. Прежде всего, это относится к ставкам на табачные изделия и алкоголь.

Анализ зарубежного опыта налогообложения физических лиц показал, что одним из наиболее актуальных является увеличение дифференциации налоговых ставок в зависимости от величины дохода. Прежде всего, это относится к повышению ставки на доход выше определенного предела. В большинстве государств действует прогрессивная шкала налога на доходы физических лиц, но при этом имеет место существенная дифференциация в налоговых ставках и различия в льготных налоговых инструментах.

Есть основания сделать вывод, что в ЕАЭС в последние годы наблюдается неоднозначный тренд применительно к ставкам подоходного налога с физических лиц, т. е. имеет место, как повышение, так и понижение налоговых ставок. При этом в большинстве государств ЕАЭС применяется пропорциональная шкала ставки налога на доходы физических лиц с единой ставкой независимо от суммы дохода. В Армении можно отметить тренд на снижение единой налоговой ставки НДФЛ. Так, с 2022 г. там действует единая ставка НДФЛ в размере 21 %, тогда как в 2021 г. она составляла 22 %, а с 2023 г. уменьшена еще на один п. п., т. е. до 20 %.

Вместе с тем анализ показал, что в странах ЕАЭС явно выраженной актуальной тенденцией становится переход на применение прогрессивной шкалы налогообложения. Так, в Российской Федерации произошел переход от пропорциональной шкалы к прогрессивной с двумя налоговыми ставками – 13 % и 15 %. А с 2025 г. введена прогрессивная шкала с 5 ставками: 13 %, 15 %, 18 %, 20 % и 22 %. В Казахстане планируют, помимо ставки 10 %, установить ставку 15 % при превышении определенной суммы годового дохода, т. е. также, по сути, перейти к прогрессивной шкале налогообложения с 2026 г.

Тенденция увеличения ставки подоходного налога с физических лиц при превышении определенного предела годового дохода имеет место и в Республике Беларусь. Так, на основании п. 8 ст. 214 Налогового кодекса Республики Беларусь, если доход за налоговый период, которым является календарный год, превысил в совокупности от источников в Беларуси, облагаемых по ставке 13 % в виде дивидендов, в рамках трудовых отношений, а также по гражданско-правовым договорам, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, создание, использование объектов интеллектуальной собственности, отчуждение имущественных прав, определенную сумму, с 2024 г. ставка подоходного налога установлена в размере 25 %. При этом за 2024 г. такой критерий составлял 200 тыс. бел. руб., а с 2025 г. – 220 тыс. бел. руб. [3]. Это также можно рассматривать как переход к прогрессивной шкале налогообложения.

Таблица 3 – Стандартные (базовые) ставки подоходного налога с физических лиц (индивидуального подоходного налога) в государствах ЕАЭС, %

Ставки подоходного налога с физлиц	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
	20	13 и 25	10	10	13, 15, 18, 20 и 22

Примечание – Источник: составлена на основании данных [2–6].

Анализ показал, что в государствах ЕАЭС применяется широкий спектр стимулирующих налоговых инструментов для роста инвестиционного потенциала и улучшения финансового положения субъектов хозяйствования. Так, в ст. 66 Налогового кодекса Российской Федерации определен такой инструмент как инвестиционный налоговый кредит. Использование данного налогового инструмента позволяет при наличии установленных в Налоговом кодексе оснований сократить на определенный срок и в определенных пределах налоговые платежи с дальнейшей поэтапной уплатой суммы кредита и процентов по такому кредиту. Обратим внимание, что этот налоговый инструмент может применяться не только по налогу на прибыль, но также по местным и региональным налогам. При этом срок предоставления инвестиционного налогового кредита составляет от 1 года до 5 лет. Также установлены пределы уменьшения суммы налога: в каждый отчетный период сумма налога может уменьшаться не больше чем на 50 % [6].

Отметим, что в Казахстане, на основании п. 3. ст. 283 Налогового Кодекса Республики Казахстан (НК Республики Казахстан) к объектам инвестиционных налоговых преференций относятся не только здания, сооружения, машины и оборудование, но также программное обеспечение [4]. В Беларуси важным льготным налогом инструментов по налогу на прибыль являются инвестиционные вычеты. При этом целесообразно активизировать тенденцию их увеличения и расширение использования в отношении нематериальных активов и инфраструктуры регионов.

В целях усиления социальной функции подоходного налога с физических лиц с учетом льготных налоговых инструментов в странах ЕАЭС можно рекомендовать дополнить перечень для социальных налоговых вычетов по подоходному налогу с физических лиц некоторыми социально значимыми услугами для населения. Так, в России на основании ч. 2 ст. 219 Налогового кодекса Российской Федерации установлен социальный налоговый вычет по налогу на доходы физических лиц на физкультурно-оздоровительные услуги и занятия спортом, если такие услуги оказываются физкультурно-спортивными организациями и индивидуальными предпринимателями в качестве основного вида деятельности и такие услуги включены в перечень видов физкультурно-оздоровительных услуг, утвержденный правительством Российской Федерации. При этом определена максимальная сумма такого вычета в налоговом периоде [6].

В отношении субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь следует активизировать тренд на упрощение налогового администрирования. В докладе "The design of presumptive tax regimes in selected countries" представлен анализ 20 упрощенных режимов налогообложения, которые активно используются субъектами малого

предпринимательства в ряде государств. При этом сделан вывод, что упрощение налогового администрирования за счет электронных онлайн-инструментов считается наиболее эффективным методом предотвращения нарушений налогового законодательства [7].

Применительно к малому и среднему предпринимательству отметим установление для региональных (местных) органов государственного управления прав по снижению ставки налога при применении особых режимов налогообложения. В Российской Федерации ставка налога при упрощенной системе налогообложения (УСН) составляет 6 % от выручки, а региональным органам государственного управления предоставлено право снизить ее до 1 %. Если применяется метод уплаты налога при УСН доходы минус расходы, ставка налога при УСН составляет 15 % с прибыли. При этом региональные органы государственного управления могут снизить ее до 5 % [6]. В Казахстане для малого бизнеса используется специальный налоговый режим на основе упрощенной декларации. При этом корпоративный подоходный налог с индивидуальных предпринимателей и юридических лиц взимается по пониженной ставке в размере 4 %, а местные органы государственного управления имеют право понижать или повышать, но не более, чем 50 % [4].

В целях развития предпринимательства в регионах Беларуси можно рекомендовать предоставить право местным органам власти снижать в определенных пределах ставку налога при УСН по сравнению с общеустановленной. Для стимулирования инвестиционной активности в условиях ограничений по применению УСН в качестве льготного налогового инструмента установить пониженные ставки налога на прибыль для субъектов малого и среднего предпринимательства при применении ими общеустановленной системы налогообложения.

Анализ регионального (местного) налогообложения в странах ЕАЭС дает основания сделать вывод, что местные органы государственного управления наделены достаточно широкими полномочиями в регулировании региональных (местных) налогов и сборов. Это также может быть одним из направлений совершенствования местного налогообложения в Беларуси.

Применительно к налоговому законодательству государств ЕАЭС отметим отдельные принципы налогообложения, установленные в налоговом законодательстве и, прежде всего, принцип определенности налогообложения. Такой принцип в НК Республики Казахстан означает установление в налоговом законодательстве всех оснований и порядка возникновения, исполнения и прекращения налогового обязательства налогоплательщика, обязанности налогового агента по исчислению, удержанию и перечислению налогов [4]. В Налоговом кодексе Кыргызской Республики также есть принцип определенности налогообложения [5]. Для систематизации и упрощения налогового администрирования можно рекомендовать установить в Налоговом кодексе Республики Беларусь (НК Республики Беларусь) аналогичный принцип налогообложения.

В целях улучшения налогового администрирования применительно к контрольной деятельности также можно рекомендовать ввести в НК Республики Беларусь главу «Налоговый мониторинг», как это предусмотрено в НК Республики Казахстан.

Отметим наличие в Налоговом Кодексе Кыргызской Республики принципа эффективности налоговых льгот, в котором зафиксированы цели их предоставления. Таковыми являются: 1) стимулирование устойчивого развития экономики Кыргызской Республики; 2) привлечение инвестиций и финансирование в приоритетные сектора экономики для устойчивого развития; 3) достижение основных приоритетов национальной стратегии развития страны; 4) социальная поддержка населения; 5) поощрение общественно-полезной, в том числе благотворительной деятельности [5]. Такой принцип налогообложения для обоснованного установления налоговых льгот и их объективной оценки можно рекомендовать установить в НК Республики Беларусь.

Использование отдельных актуальных принципов налогообложения, обоснованных методологических подходов и льготных налоговых инструментов, применяемых в налоговом законодательстве государств ЕАЭС, может способствовать повышению эффективности и

конкурентоспособности налоговой политики в Республике Беларусь, что является важным стимулом для устойчивого макроэкономического развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Боровский А.А. Анализ уровня гармонизации налоговой системы Республики Беларусь со странами – членами ЕАЭС // Вести Витебского государственного технологического университета. – 2019. – № 2. – С. 104–114.
2. Налоговый кодекс Республики Армения от 1 ноября 2016 года № ЗР-165. – URL: http://www.parliament.am/lawdocs5/01112016HO165_rus.pdf (дата обращения 20.09.2025).
3. Закон Республики Беларусь от 29.12.2009 № 71-З «Налоговый кодекс Республики Беларусь» // Национальный интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=hk0900071> (дата обращения 19.09.2025).
4. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI ЗПК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс)». – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637&pos=4;-106#pos=4;-106 (дата обращения 09.09.2025).
5. Налоговый кодекс Кыргызской Республики от 18 января 2022 года № 3. – URL: https://continent-online.com/Document/?doc_id=31756556 (дата обращения 19.09.2025).
6. Федеральный закон от 5 августа 2000 года № 117-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 2». – URL: <https://base.garant.ru/10900200/a9a754f9362cc6d913de8ff6886b8c4c/> (дата обращения 10.09.2025).
7. The design of presumptive tax regimes in selected countries / OECD. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/the-design-of-presumptive-tax-regimes-in-selected-countries_58b6103c-en.html (дата обращения 12.09.2025).

УДК 339.9:338.3

ОТКРЫТОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ОПТИМИЗАЦИЯ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ OPENNESS OF THE NATIONAL ECONOMY AND OPTIMIZATION OF VALUE CHAINS

Ельсуков Владимир Петрович,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт бизнеса БГУ,
Республика Беларусь, г. Минск
econows51@mail.ru

Yelsukou Uladzimir,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
School of Business of BSU,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. С использованием показателя отношение внешнеторгового оборота товарами к ВВП анализируется динамика уровня открытости национальной экономики Беларуси в сопоставлении со странами ЕАЭС и ЕС. Делается вывод о необходимости учета фактора открытости экономики при разработке и реализации государственных планов социально-экономического развития страны. Обосновываются и вносятся предложения по оптимизации цепочек добавленной стоимости в условиях открытости экономики и усиления конкуренции на мировых рынках.

Ключевые слова: валовый внутренний продукт, внешнеторговый оборот, открытость национальной экономики, цепочка добавленной стоимости.

Abstract. Using the ratio of foreign trade turnover in goods to GDP, the dynamics of the level of openness of the national economy of Belarus is analyzed in comparison with the countries of the EAEU and the EU. A conclusion is made about the need to take into account the factor of openness of the economy when developing and implementing state plans for the socio-economic development of the country. Proposals are substantiated and made to optimize value chains in the context of an open economy and increased competition in world markets.

Keywords: gross domestic product, foreign trade turnover, openness of the national economy, value chain.

На устойчивость и эффективность функционирования национальной экономики оказывают влияние группы факторов, зависящих и не зависящих от деятельности предприятий. При осуществлении внешнеэкономической деятельности вторая группа факторов проявляется более непредсказуемо, чем при работе на внутреннем рынке. В связи с усилением международной конкуренции на товарных рынках, переводом ее в формат санкционной политики риски работы на внешних рынках возрастают. Положительное воздействие международного разделения и кооперации труда за счет привлечения иностранных инвестиций, новых техники и технологий, промышленного взаимодействия уменьшается, логистические цепочки движения товаров усложняются и становятся более дорогими. Уровень открытости национальной экономики все в большей степени становится фактором, оказывающим также отрицательное влияние на ее развитие. Оценка динамики данного процесса в сопоставлении с другими странами позволяет хотя бы отчасти выработать критерии (допустимые границы) открытости экономики, подготовить предложения по оптимизации цепочек добавленной стоимости.

Для оценки уровня открытости национальной экономики (ориентированности на внешние рынки) используется показатель, который рассчитывается Национальным статистическим комитетом, но не используется при определении макроэкономической устойчивости – это отношение внешнеторгового оборота товарами к ВВП страны. Нами проведено сравнение данного показателя в динамике по странам Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и Европейского союза (ЕС) за период 2015–2023 годов.

В таблице 1 представлены результаты сравнения показателя по государствам ЕАЭС. Среди стран ЕАЭС Республика Беларусь на протяжении анализируемого периода имеет самый высокий показатель отношения общего внешнеторгового оборота товарами к ВВП: среднеарифметическое значение показателя по Беларуси сложилось в размере 110,8 %, Армении 60,5 % (меньше чем по Беларуси в 1,83 раза), Казахстана 50,6 % (меньше в 2,19 раза), Кыргызстана 86,7 % (меньше в 1,28 раза), России 38,6 % (меньше в 2,87 раза); в целом по группе стран значение показателя за период составляет 42,4 % (меньше, чем по Беларуси в 2,61 раза). Если определять показатель отношения внешнеторгового оборота товарами к ВВП по взаимному внешнеторговому обороту между странами ЕАЭС, то по Республике Беларусь он также будет самый высокий: значение показателя по Беларуси за 2015–2021 годы находилось в диапазоне 49,8–61,2 %; Армении 11,8–21,3 %, Казахстану 8,9–13,5 %, Кыргызстану 29,3–37 %, России 5,6 – 6,8 %. Можно заключить, что по Беларуси в рамках ЕАЭС наблюдается наибольшая «привязка» национальной экономики к экономикам государств этого регионального экономического объединения.

Таблица 1 – Динамика отношения внешнеторгового оборота товарами к ВВП по странам ЕАЭС за 2015–2023 годы, %

Страны	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Общий внешнеторговый оборот товарами к ВВП									
Армения	44,5	47,6	55,0	59,3	60,0	56,2	60,4	72,8	88,4
Беларусь	103,0	107,7	116,1	120,7	112,4	100,6	117,4	104,0	115,1
Казахстан	41,5	45,2	46,8	52,8	53,8	50,5	51,6	60,1	53,1
Кыргызстан	84,4	81,8	81,3	86,2	74,4	68,8	90,1	99,7	113,7
Россия	38,5	36,8	37,4	41,7	39,8	38,3	42,9	36,9	35,0
Всего по группе стран	41,2	40,1	40,9	45,5	43,8	41,9	46,5	41,3	40,3
Взаимный внешнеторговый оборот товарами между странами ЕАЭС к ВВП									
Армения	11,8	13,8	16,4	17,1	18,1	19,1	21,3	Н/д	Н/д
Беларусь	51,0	56,4	61,0	61,2	57,0	49,8	59,3	Н/д	Н/д
Казахстан	8,9	10,0	10,7	11,2	11,9	11,9	13,5	Н/д	Н/д
Кыргызстан	37,1	30,4	31,2	33,9	29,3	29,5	37,0	Н/д	Н/д
Россия	3,1	3,2	3,4	3,5	3,5	3,6	3,8	Н/д	Н/д
Всего	5,6	5,8	6,0	6,2	6,3	6,2	6,8	Н/д	Н/д

Примечания – Источник: авторская разработка на основании [1].

Динамика отношения внешнеторгового оборота товарами к ВВП по государствам ЕС представлена в таблице 2. Если оценивать среднеарифметическое значение показателя за период, то его большую чем у Беларуси величину имеют 9 из 27 государств – это Бельгия (172,4 %), Чехия (151,6 %), Эстония (114,2 %), Латвия (111,4 %), Литва (126,1 %), Венгрия (154,5 %), Нидерланды (149,6 %), Словения (173,5 %), Словакия 171,7 %); обращает внимание, что 7 из 10 указанных государств в прошлом являлись республиками бывшего СССР или входили в страны «социалистического лагеря»; можно предположить, что такая высокая степень открытости экономики этих стран связана с разрывом экономических связей с государствами СНГ и последующей компенсацией потерь за счет выстраивания торговых отношений со другими странами. В два и более раз меньшую чем в Беларуси величину показателя имеют 10 государств ЕС, как например, Франция (2,5 раза), Греция и Италия (2,2 раза), Испания и Кипр (2,1 раза) и некоторые другие страны. Обращает внимание более низкая амплитуда колебаний анализируемого показателя по годам в странах ЕАЭС нежели в государствах ЕС, оценка которой была проведена по показателю среднего линейного отклонения; по странам ЕАЭС и ЕС показатель будет соответственно 1,9 % и 3,9 %; величина данного измерителя в определенной степени характеризует уровень устойчивости любой системы, отображаемой посредством динамических рядов группы показателей. В разрезе стран ЕАЭС у Беларуси за анализируемый период сложилась величина среднего линейного отклонения в размере 6,2 % (третье по величине значение); у Армении показатель составил 9 %, Казахстана 4,1 %, Кыргызстана 9,6%, России 1,9%. Если сравнивать величину показателя по странам ЕС, то наибольшая его величина наблюдается у Словении (24,3 %), Бельгии (10,4 %), Латвии (9,9 %), Нидерландов (9 %), Греции (8,4 %), Мальты (7,3 %), Эстонии и Литвы (по 6,2 %), наименьшее значение - у Дании (1,5 %), Германии, Ирландии и Франции (по 2 %), Румынии и Финляндии (по 3,3 %), Португалии (3,7 %), Кипра (3,8 %). Схожие результаты дает оценка вариации и другими методами, например, определением среднего квадратического отклонения.

Таблица 2 – Динамика отношения внешнеторгового оборота товарами к ВВП по странам ЕС за 2015–2023 годы, %

Страны	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Бельгия	167,6	164,0	167,6	170,1	163,4	154,5	180,4	209,3	174,3
Болгария	107,5	102,9	110,5	107,9	103,5	94,7	103,6	119,3	99,2
Чехия	158,2	154,2	155,4	153,5	147,3	144,0	150,8	158,7	142,1
Дания	60,0	57,9	58,8	59,7	60,6	58,0	60,3	64,9	61,6
Германия	69,5	67,6	69,4	70,2	68,8	64,8	69,9	78,4	70,0

Продолжение таблицы 2

Страны	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Эстония	117,4	114,5	113,7	115,9	107,1	105,6	121,6	129,5	102,9
Ирландия	66,3	69,4	66,2	69,0	66,5	64,1	58,6	66,0	65,2
Греция	38,8	38,8	43,0	48,5	48,4	47,6	57,1	72,3	59,6
Испания	49,3	48,4	50,8	51,5	50,4	49,1	54,8	63,0	55,1
Франция	44,1	43,3	44,6	45,2	45,0	40,4	43,9	51,7	47,2
Хорватия	66,4	67,8	72,1	72,9	72,6	75,9	81,8	98,8	81,1
Италия	47,1	46,0	48,8	50,1	50,1	48,5	54,3	64,4	57,2
Кипр	51,8	51,3	54,4	61,5	48,0	46,3	47,4	54,1	56,5
Латвия	102,6	98,6	105,7	108,0	104,8	103,9	118,8	141,5	118,4
Литва	129,0	122,0	129,9	128,9	125,0	114,9	127,3	143,6	114,7
Люксембург	67,4	60,5	58,9	57,1	58,2	47,5	50,2	54,4	50,7
Венгрия	152,2	151,7	154,0	152,2	148,1	148,9	155,4	178,2	149,5
Мальта	76,3	80,0	62,5	61,7	64,6	52,2	51,8	61,5	53,4
Нидерланды	139,6	134,5	144,6	147,7	144,7	136,1	151,7	178,2	154,1
Австрия	81,4	78,7	82,9	83,6	82,0	78,7	87,9	94,5	88,0
Польша	82,5	85,2	88,3	89,5	88,3	88,0	99,1	106,6	92,8
Португалия	61,3	59,8	63,8	65,0	65,2	60,6	67,8	77,0	68,2
Румыния	73,4	74,5	74,1	72,9	68,9	64,3	71,1	77,4	66,3
Словения	144,6	143,3	154,7	161,1	165,0	162,9	187,1	233,3	209,3
Словакия	166,0	167,9	171,8	174,9	169,6	158,3	172,4	190,7	173,9
Финляндия	51,6	49,7	54,6	56,4	55,1	49,8	57,2	65,5	56,1
Швеция	55,5	54,5	57,2	61,0	60,0	55,8	59,2	69,0	66,8
Всего по группе стран	69,9	68,6	71,4	73,0	71,9	68,5	75,2	86,3	76,8

Примечания – Источник: авторская разработка на основании [2].

Таким образом, Беларусь имеет самый высокий уровень открытости национальной экономики среди стран ЕАЭС и один из самых высоких в сравнении с государствами ЕС. Что следует учитывать при проведении политики в области внешнеторговой деятельности, выходе белорусских производителей на новые рынки, защите внутреннего рынка, инвестировании в развитие. Можно предположить, что рамочным ориентиром по уровню открытости экономики по Беларуси может быть отношение внешнеторгового оборота товарами к ВВП, находящееся в диапазоне средних показателей по странам ЕАЭС и ЕС.

Безусловно, увеличение внешнеторгового оборота страны ведет к улучшению макроэкономических показателей, в частности тех из них, которые отражаются через систему национальных счетов; также возрастает приток валюты в страну. Однако вопрос заключается в устойчивости и эффективности данного процесса. В частности, результаты более детализированных расчетов показателя в разрезе видов товаров и услуг в рамках доступной в статистике степени их детализации, проведенные сценарные оценки влияния внешнеторгового оборота и его структуры на ВВП показывают, что при возможных нарушениях внешних связей по отдельному критическому продукту или услуге (например, при введении экономических санкций или отказе зарубежного партнера от долговременного сотрудничества) для отдельных отраслей это может стать критическим и вызвать существенные потери [3]. В условиях ужесточения конкурентной борьбы, использования для этого недобросовестных методов, многие страны постепенно переориентируют национальный бизнес на внутренний рынок. Представляется, что одним из важных путей реализации такой стратегии может выступать организация работы по оптимизации цепочек добавленной стоимости (ЦДС).

Усиление недобросовестной конкуренции вызывает необходимость несколько по-иному взглянуть на баланс выгод от разделения и кооперации труда и потерь (ущерба), которые они несут или потенциально могут нести в случае возникновения непланируемых сценариев развития ситуации; соответственно минимизация таких потерь заключается в а) формировании такого баланса выгод и потерь, б) выработке мер по упреждающей минимизации потерь (оптимизация ЦДС). Оптимизация ЦДС конкретных предприятий в

совокупности по всей их массе формирует и более эффективные показатели национальной экономики.

В наиболее общем виде ЦДС определяется как последовательность взаимосвязанных действий, которые предприятие выполняет для создания и поставки продукта (услуги). Конкурентоспособность современного бизнеса основана на реализации одной из базовых стратегий лидерства в издержках, для чего в том числе требуется расширение сотрудничества в области международного разделения и кооперация труда, обеспечивающих снижение себестоимости. Это ведет к появлению глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) как формы кооперационного сотрудничества группы предприятий. Теория в этой области рассматривает различные условия, причины, модели отображения таких цепочек, методологии определения в них добавленной стоимости [4]. В контексте рассматриваемой проблемы по оценке выгодности участия предприятия в ЦДС в наибольшей степени интересуют факторы (этапы, процессы) формирования цепочки, а) зависящие от деятельности компании, б) не зависящие или совершенно незначительно зависящие от деятельности предприятия. Анализ конкретной ЦДС на предприятии должен предполагать проведение и этой оценочной работы; расчеты самой добавленной стоимости в методологическом плане не представляют сложности и выполняются с использованием данных бухгалтерского и управленческого учета; на уровне предприятия помимо показателя добавленной стоимости используются и определяются также другие более традиционные показатели оценки эффективности, которые только улучшают анализ, позволяют более взвешенно подойти к оптимизации ЦДС.

Для целей анализа ЦДС можно выделить а) основные процессы, отображающие воспроизводственный цикл, и б) вспомогательные (инфраструктурные) процессы, характеризующие производственную структуру. К основным процессам можно отнести: входную логистику, производственный процесс, выходную логистику. К вспомогательным процессам относятся: маркетинг и продажи, техническое обслуживание производства, управление, обновление и развитие техники, технологий. Данная классификация является рамочной и может приобретать более детализированный вид применительно к конкретным предприятию и ЦДС.

Выгодность участия предприятия в конкретной цепочке определяется сравнением вариантов по ней; какой из вариантов цепочки дает большее снижение себестоимости и рост объемов продаж, улучшение других показателей, тот определяется как более эффективный. Оценку эффективности по вариантам ЦДС целесообразно делать с использованием финансово-экономической модели предприятия, позволяющей получить практически в текущем режиме точный результат оценки с учетом влияния множества факторов [5]. Оценка эффективности конкретной цепочки сводится во внесении изменений в финансово-экономическую модель, имеющих отношение к альтернативной цепочке, сравнении по выбранным показателям нового сценария развития с базовым, определения на этой основе эффективности (или потерь) работы по новой (уточненной) цепочке. С учетом анализа основных и вспомогательных процессов формирования ЦДС эффективность нового (моделируемого) варианта цепочки для методологических целей может быть определена как функция, изменение которой происходит при уточнении ее аргументов, таких, как 1) цена единицы закупаемых материальных ресурсов (товара, если звено цепочки является торговым), 2) цена единицы реализуемой продукции покупателю, 3) физический объем закупаемых материальных ресурсов, 4) физический объем реализуемой продукции покупателю, 5) величина составляющих входных и выходных логистических расходов, 6) банковские расходы по закупкам ресурсов и продаже готовой продукции, 7) размер составляющих краткосрочных активов и краткосрочной кредиторской задолженности и другие.

Финансово-экономическая модель позволяет рассчитать большое число промежуточных и конечных показателей эффективности по анализируемой ЦДС, к примеру, прибыль от реализации и ее производные, чистый доход, добавленную стоимость, группу показателей рентабельности, уровень безубыточности, финансовые коэффициенты, показатели

оборачиваемости капитала, готовой продукции, остатки денежных средств на счетах и другие. При оценке эффективности применения ЦДС в первую очередь следует ориентироваться на остаток денег на счете, как на наиболее универсальный и понятный для бизнеса измеритель. В случае, когда для функционирования новой (модернизированной) ЦДС требуется инвестирование в капитальные затраты (создание основных средств и нематериальных активов) и прирост чистого оборотного капитала, что зачастую, и происходит, производится расчет таких показателей эффективности, как простой и динамический сроки окупаемости, валютная окупаемость, чистый дисконтированный доход.

При оценке выгодности участия в конкретной ЦДС возникает проблема глубины такой оценки, под которой нами понимается следующее – сколько звеньев цепочки до и после рассматриваемого предприятия-звена с требуемой степенью точности с точки зрения качества исходных данных могут быть оценены. Самым простым и, соответственно, самым точным будет оценка одного звена перед и одного звена после предприятия-звена. Поскольку все исходные данные для этого в виде оперативной, бухгалтерской, статистической отчетности на предприятии имеются. В отдельных случаях проблема может возникнуть вследствие нежелания экономических служб компании представлять информацию в требуемом формате для проведения таких оценок, к примеру, группировать данные в разрезе отдельных контрактов или калькуляционных единиц продукции; однако вопрос решается при автоматизации этого процесса путем дополнительной настройки информационной системы.

Попытки предприятия «заглянуть» за пределы звеньев, с которыми оно непосредственно не соприкасается, могут окончиться безрезультатно, поскольку в условиях рынка компании не заинтересованы делиться такими данными. Это возможно, если ЦДС сформирована в составе вертикально интегрированного холдинга или административным путем. Оценка цепочки по большему числу участников позволяет более глубоко и системно моделировать сценарии ее функционирования. Для этих целей целесообразно использование многоуровневой сетевой экономической модели, обеспечивающей соединение финансово-экономических моделей предприятий низшего уровня в единую систему [6]. Такая модель позволяет описать не только глобальные цепочки, сформированные последовательно, когда их звенья идут одно за другим, но и цепочки других форматов.

Является очевидным, что не по всем ЦДС, в которых участвует предприятие, требуется оценка их выгодности. Но по наиболее важным из них, возможные затруднения в функционировании которых могут привести к серьезной разбалансированности коммерческой деятельности, такие оценки представляется осуществлять важным. На наш взгляд, для повышения конкурентоспособности национальной экономики также целесообразно 1) выявить и оценить по возможности максимально глубоко ГЦДС, звенья которых проходят «транзитом» через национальную экономику и которые оказывают существенное влияние на ее сбалансированность, 2) провести аудит цепочек инфраструктурных организаций монополистов, к примеру, в области энергетики, оказания коммунальных и банковских услуг.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Евразийская экономическая комиссия: [сайт]. – Москва, 2012–2025. – URL: https://eec.eaeunion.org/comission/department/dep_stat/union_stat/ (дата обращения 20.03.2025).
2. Eurostat: [database]. – [Luxembourg], 2025. – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/main/data/database> (дата обращения 20.03.2025).
3. Ельсуков В.П. Интеграция денежных агрегатов в линейную модель экономики: возможность и практическая целесообразность // Бизнес. Экономика. Инновации : сб. научн. ст. / Выпуск 4. Институт бизнеса БГУ; редкол.: Г.А.Хацкевич (председатель) и др. – Минск: 2020. – С. 7–13.
4. Давыденко Е., Гричик М. Глобальные цепочки создания стоимости: теоретические и практические аспекты // Банковский вестник. – 2014. – № 4 (609). – С. 22–27.

5. Ельсуков В.П. Влияние роботизации на эффективность и структуру предприятия: оценки на основе моделирования // Бизнес. Экономика. Инновации: сб.научн.ст. / Выпуск 6. Институт бизнеса БГУ; редкол.: Г.А. Хацкевич (председатель) и др. – Минск: 2022. – С. 25–32.

6. Ельсуков В.П. Автоматизированная система управления регионом как инструмент комплексного развития // Бизнес. Образование. Экономика: Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 1–2 апр. 2021 г.: сб. ст. / редкол.: В. В. Манкевич [и др.]. – Минск: Институт бизнеса БГУ. – 2021. – С. 58–62.

УДК 331.5: 004.9

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ ЕДИНОЙ ЦИФРОВОЙ ПЛАТФОРМЫ
РЫНКА ТРУДА И ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
THEORETICAL FRAMEWORK FOR CREATING UNIFIED DIGITAL ENVIRONMENT
OF LABOR MARKET AND EDUCATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Зайцева Ольга Вячеславовна,
кандидат экономических наук, доцент,
Витебский государственный технологический университет,
Республика Беларусь, г. Витебск
olgazaitseva@gmail.com

Zaitseva Olga,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Vitebsk State Technological University,
Republic of Belarus, Vitebsk

Аннотация. Статья посвящена концептуальному обоснованию создания единой цифровой платформы рынка труда и образования в Республике Беларусь. Автор рассматривает платформу как интегрированную информационно-аналитическую экосистему, обеспечивающую интеллектуальную координацию образовательных, профессиональных и карьерных траекторий граждан с потребностями экономики. Проведен анализ международного опыта создания цифровых платформ в ЕС, Германии, США, Индии и Сингапуре с выделением ключевых стратегий для адаптации в белорусских условиях. Представлены три основополагающих принципа создания платформы: интеграция, персонализация и динамичность. Детально описаны пять основных информационных потоков: данные от работодателей, образовательных учреждений, соискателей, государственные данные и аналитика. Определены ключевые компоненты платформы, включая центральный информационный хаб, модули карьеры и образовательной интеграции, аналитический модуль и системы кибербезопасности. Обосновывается, что развитие такой платформы повысит прозрачность рынка труда, синхронизирует профессиональные стандарты с образовательными программами и станет основой цифровой экономики Беларуси.

Ключевые слова: цифровая платформа, рынок труда, образование, информационные потоки, цифровая экономика

Abstract. The article is devoted to the conceptual justification for creating a unified digital platform for the labor market and education in the Republic of Belarus. The author considers the platform as an integrated information-analytical ecosystem that ensures intelligent coordination of citizens' educational, professional and career trajectories with economic needs. An analysis of international experience in creating digital platforms in the EU, Germany, USA, India and Singapore is conducted with identification of key strategies for adaptation to Belarusian conditions. Three

fundamental principles for creating the platform are presented: integration, personalization and dynamism. Five main information flows are described in detail: data from employers, educational institutions, job seekers, government data and analytics. Key platform components are defined, including a central information hub, career and educational integration modules, an analytical module and cybersecurity systems. It is substantiated that the development of such a platform will increase labor market transparency, synchronize professional standards with educational programs and become the foundation of Belarus's digital economy.

Keywords: digital platform, labor market, education, information flows, digital economy

В современных условиях развития цифровой экономики управление трудовыми и образовательными ресурсами в Республике Беларусь требует создания интегрированных решений, способствующих эффективному взаимодействию всех участников процесса: работодателей, образовательных учреждений, соискателей и государства. Одним из таких решений является формирование цифровой экосистемы рынка труда, в рамках которой одним из ключевых элементов выступает цифровая платформа рынка труда и образования [1]. Данная инициатива направлена на оптимизацию процессов трудоустройства, прогнозирование потребностей в кадрах и усиление связи между системой образования и экономическими потребностями страны.

Во многих странах успешно реализованы цифровые платформы, объединяющие рынки труда и образовательные системы. Это позволяет повышать оперативность содействия занятости, улучшать образовательные программы и обеспечивать государственный контроль за трудовыми процессами. Изучение международного опыта создания таких платформ позволяет выделить наиболее успешные практики, которые могут быть адаптированы в Республике Беларусь.

В таблице 1 представлен анализ наиболее успешных примеров внедрения цифровых платформ в различных странах (регионах) мира.

Таблица 1 – Цифровые платформы рынка труда и образования: международный анализ

Государство и регион	Особенности и возможности платформы	Рекомендации по внедрению и адаптации в Беларуси
Европейский союз	Платформа Europass: стандартизация резюме, создание цифрового портфолио, поддержка трудовой мобильности внутри стран ЕС [2].	Унификация профессиональных стандартов, создание электронного портфолио для соискателей, автоматический перевод резюме и стандартизация цифровой документации.
Германия	Платформа Jobbörse: поддержка трудоустройства, профессиональной переквалификации, прогнозирование востребованных навыков и должностей на основе анализа больших данных [3].	Внедрение государственной платформы с интеграцией в национальные образовательные системы и реализация анализа данных для прогнозирования рынка труда.
США	Платформа CareerOneStop: персонализация карьерных траекторий, включает оценку навыков, поиск образовательных программ и карьерное консультирование [4].	Индивидуальный подход к планированию карьеры, создание персонализированных образовательных и трудовых траекторий для лиц разного возраста и квалификации.
Индия	Платформа National Career Service (NCS): сочетание онлайн-решений с деятельностью региональных карьерных центров; акцент на доступность для уязвимых групп [5].	Создание региональных представительств с доступом к вакансиям и образовательным программам, обеспечение равного доступа для всех категорий населения, особенно для удаленных и социально уязвимых групп.
Сингапур	Программа SkillsFuture: развитие системы непрерывного обучения, прогнозирование востребованных компетенций, субсидии на обучение, интеграция образования с потребностями рынка труда [6].	Внедрение практики «обучения на протяжении всей жизни», прогнозирование будущих компетенций, финансовая поддержка обучения, ориентация образовательных программ на современные и будущие потребности рынка труда.

Примечание – Источник: авторская разработка.

Таким образом, анализируя международные практики, можно выделить несколько ключевых стратегий, которые могут быть применимы для Беларуси:

- интеграция данных: совмещение всех участников трудового рынка на единой платформе, включая работодателей, образовательные учреждения и органы государственной власти;
- использование прогнозов и аналитики: внедрение аналитических инструментов для прогнозирования востребованных профессий и адаптации образовательных программ;
- ориентация на доступность и равноправие: обеспечение равного доступа к услугам платформы для всех социальных групп;
- поддержка непрерывного профессионального развития: создание возможностей для изучения новых навыков и построения карьерных траекторий на протяжении всей жизни;
- государственно-частное партнерство: активное включение частного сектора в развитие платформ.

Анализ международного опыта создания цифровых платформ рынка труда и образования демонстрирует их высокую эффективность, однако простое копирование зарубежных решений без учета национальных особенностей может привести к неэффективному использованию ресурсов. Для Республики Беларусь необходима адаптация лучших мировых практик с учетом специфики национальной экономики, образовательной системы и трудового законодательства.

На основе изученного опыта рассмотрим концептуальные основы создания национальной цифровой платформы рынка труда и образования в Республике Беларусь.

Под *цифровой платформой рынка труда и образования* будем понимать интегрированную информационно-аналитическую экосистему, обеспечивающую интеллектуальную координацию образовательных, профессиональных и карьерных траекторий граждан с динамически изменяющимися потребностями экономики посредством автоматизированного анализа больших данных, прогнозного моделирования кадровых потребностей и создания персонализированных рекомендаций для всех участников рынка труда.

Ключевым преимуществом Республики Беларусь является централизованный подход к планированию и реализации государственных инициатив, что позволяет обеспечить более быструю интеграцию различных компонентов платформы по сравнению со странами с децентрализованной системой управления. Это создает уникальные возможности для создания комплексного решения, объединяющего все заинтересованные стороны.

Концепция создания такой платформы может быть основана на трех ключевых принципах:

1. Интеграция – объединение разрозненных частей системы (базы данных вакансий, образовательных курсов, профессиональных стандартов) в единую экосистему.
2. Персонализация – формирование индивидуальных образовательных и карьерных маршрутов на основе анализа данных.
3. Динамичность – адаптация к изменениям рынка труда через прогнозирование трендов и поддержку непрерывного образования.

Основные *цели платформы* заключаются в повышении прозрачности рынка труда, ускорении процессов трудоустройства, оптимизации ресурсного потенциала системы образования и укреплении взаимосвязи между потребностями работодателей и предложениями системы образования. Особое внимание уделяется формированию компетенций, соответствующих актуальным запросам современного производства, и созданию условий для непрерывного профессионального роста.

Среди ключевых **задач** платформы можно выделить следующие:

- предоставление данных для анализа изменений рынка труда, включая востребованные профессии и навыки;
- создание системы управления образовательными программами в соответствии с потребностями экономики;

- автоматизация процессов поиска работы, подбора кадров и заключения трудовых договоров;
- стимулирование профессиональной мобильности внутри страны, а также за её пределами.

Информационные потоки и их взаимодействие

Цифровая платформа должна функционировать как централизованная экосистема, интегрирующая базовые информационные элементы, позволяя всем заинтересованным сторонам (государству, образовательным учреждениям, работодателям, соискателям и аналитическим группам) взаимодействовать через единый интерфейс.

Можно выделить следующие основные потоки данных (рисунок 1):



Рисунок 1 – Информационные потоки цифровой платформы рынка труда и образования

Примечание – Источник: авторская разработка.

Поток 1: Данные от работодателей

Работодатели вводят данные о:

- вакансиях, квалификационных требованиях, необходимых навыках, условиях труда;
- долгосрочных потребностях в кадрах, прогнозах занятости;
- профессиональных стандартах, рекомендациях к образовательным программам.

Поток 2: Данные от образовательных учреждений

Включает:

- информацию о текущих и планируемых образовательных курсах, программах переподготовки;
- данные о выпускниках, их профессиональной готовности, количестве студентов по направлениям обучения;
- обратную связь и рекомендации работодателей.

Поток 3: Данные от соискателей

Соискатели активно формируют свои цифровые профили, загружают резюме, проходят онлайн-оценку компетенций. Платформа собирает:

- информацию о образовании, опыте работы, текущих навыках;
- данные запросов на подходящие вакансии, карьерные интересы.

Поток 4: Государственные данные

Интеграция с государственными системами позволяет подтягивать информацию о

зарегистрированных безработных, статистике рынка труда, демографических трендах. Важную роль играет связь с базами данных Минтруда, налоговых органов и статистики.

Поток 5: Аналитика и прогнозирование

Все вышеперечисленные данные обрабатываются для создания аналитических отчетов, предсказаний изменений на рынке труда и образовательной политики.

Основными компонентами платформы должны являться:

- Центральный информационный хаб (хранилище данных с подключением к государственным и частным базам, обработка и агрегация данных по ключевым метрикам);
- Карьера и трудоустройство (автоматизированный подбор вакансий на основании профиля соискателя, встроенный механизм онлайн-собеседований и оценки компетенций);
- Модуль образовательной интеграции (каталог образовательных курсов и программ, интегрированный с потребностями рынка труда, цифровой планировщик образовательных траекторий);
- Аналитический и прогнозный модуль (генерация отчетов для государственных органов, прогнозирование востребованности профессий и навыков, помощь в разработке образовательной политики и кадровых решений);
- Инструменты обратной связи и мониторинга (сбор предложений от работодателей и соискателей, система рейтингов профессий, кадров и образовательных учреждений);
- Кибербезопасность и защита данных (полный контроль конфиденциальности информации, внедрение стандартов ЕС по защите персональных данных (GDPR)).

Для эффективного функционирования платформы необходимо развитие государственной IT-инфраструктуры, включая центры обработки данных, механизмы защиты информации и юридически значимые цифровые решения для трудовых отношений. Платформа должна интегрироваться с существующими государственными информационными ресурсами, такими как базы данных Министерства труда и социальной защиты, налоговой службы и системы образования. Кроме того, эффективность платформы напрямую зависит от готовности всех участников активно использовать новые цифровые инструменты. Это требует проведения работы по повышению цифровой грамотности населения и формированию культуры использования электронных сервисов в сфере трудовых отношений.

Развитие цифровой платформы рынка труда и образования *позволит*:

- повысить прозрачность и гибкость рынка труда, сократить время поиска рабочего места и подбора сотрудников;
- синхронизировать профессиональные стандарты с образовательными программами;
- ускорить кадровое развитие инновационных отраслей экономики;
- обеспечить равномерное развитие регионального рынка труда, снижая миграционные дисбалансы.

Таким образом, формирование цифровой платформы является не только элементом модернизации рынка труда и образования, а также ядром экосистемы управления рынком труда, но и существенным шагом к построению цифровой экономики в Беларуси, основанной на эффективности, инклюзии и гибкости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ванкевич Е.В. Элементы цифровой экосистемы рынка труда и направления их формирования в Республике Беларусь // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей, Минск, 16–17 ноября 2023 г.: в 2 т. / НАН Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси. – Минск, 2023. – Т. 2 – С. 140–145.

2. Europass – Take the next step. – URL: <https://europass.europa.eu/en> (дата обращения 17.09.2025).

3. Jobbörse.de – URL: <https://www.xn--jobbörse-d1a.de/> (дата обращения 17.09.2025).

4. CareerOneStop: Careers and Career Information – URL: <https://www.careeronestop.org/> (дата обращения 17.09.2025).
5. National Career Service of Ministry of Labour and Employment – URL: <https://www.ncs.gov.in/> (дата обращения 22.09.2025).
6. SkillsFuture. A Singapore Government Agency Website. – URL: <https://www.myskillsfuture.gov.sg/content/portal/en/index.html> (дата обращения 22.09.2025).

УДК 330.88

**ПРИМЕНЕНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ПОДХОДОВ
В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ РЕГУЛИРОВАНИИ
APPLICATION OF BEHAVIORAL APPROACHES
IN MACROECONOMIC REGULATION**

Кукса Оксана Александровна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Минск
tcfm@yandex.ru

Kuksa Aksana,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarusian State University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Данный материал посвящен вопросам поведенческой макроэкономики, эволюции поведенческой теории и применению ее инструментов на данном этапе в сфере макроэкономического регулирования. Автор предлагает к рассмотрению конкретные решения из поведенческой области для мягкого макроэкономического регулирования. Они позволят при относительно низких затратах увеличить эффективность государственных программ, снизить транзакционные издержки в экономике, повысить собираемость налогов, простимулировать процессы сбережения, инвестирования, корректировать поведение потребителей и инвесторов в заданном ключе, достигать социально и экономически значимых целей. Подчеркивается понимание вспомогательного характера данных решений по отношению к классическим, целесообразность тестирования поведенческих решений в рамках регуляторных песочниц и высокая важность соблюдения этических принципов при реализации данных решений на макроуровне.

Ключевые слова: макроэкономическое регулирование, поведенческая макроэкономика, эвристики.

Abstract. This material focuses on issues related to behavioral macroeconomics, the evolution of behavioral theory, and the application of its tools at this stage in the field of macroeconomic regulation. The author proposes specific solutions from the behavioral domain for soft macroeconomic regulation. These solutions will enable the enhancement of government program efficiency at relatively low costs, reduce transaction costs in the economy, improve tax collection, stimulate saving and investment processes, adjust consumer and investor behavior in a desired direction, and achieve socially and economically significant goals. The understanding of these solutions as supplementary to classical approaches is emphasized, along with the practicality of testing behavioral solutions within regulatory sandboxes and the critical importance of adhering to ethical principles when implementing these solutions at the macro level.

Keywords: macroeconomic regulation, behavioral macroeconomics, heuristics.

В докладе на семинаре «Неизвестная экономика» в ЦЭМИ РАН в январе 1997 года академик В.М. Полтерович говорил о кризисе экономической теории, о том, что скорость изменения экономических реалий опережает темп их изучения. Кроме прочего, академик указывал на то, что, по его мнению, принцип единства теории уступил место принципу существования конкурирующих концепций и отметил произошедший «поведенческий» переворот в теоретической макроэкономике. Указал на сближение в синтетической теории ранее разобщенных микро- и макроэкономик.

Исследователи отмечают, что Великая депрессия и мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. привели к кризисам существовавших до них экономических теорий. Так неоклассические экономические представления вытеснены кейнсианскими, далее «новые кейнсианцы» закладывают основы поведенческой макроэкономики. Понимание поведения человека в экономике трансформировалось с полностью рационального, оптимизирующего целевую функцию, гомогенности экономических агентов до принятия решений на рынках в условиях асимметрии информации, ограниченной рациональности экономического поведения людей с учетом поведенческой составляющей – психологии, эмоций и т. п. Люди часто живут настоящим – не всегда думают о будущем [1, с. 36].

Современная экономическая теория становится более человекоцентричной. Поведенческие экономисты строят свои теории и модели с учетом присущей человеку нерациональности при выборе, с учетом поведенческих мотивов.

Исследователи Никифоров А.А. и Антипина О.Н. полагают, что модели нерационального поведения потребителей можно оптимально интегрировать в экономическую теорию в качестве «нового неоклассического синтеза» [2, с. 88]. В результате этого может появиться новая теория с соответствующими открытиями и внедрением в практику.

В своей книге «Думай медленно... Решай быстро» нобелиат Даниэль Канеман описал работу двух систем мышления человека при принятии решений [3]. Система 1 задействована в случаях автоматического, энергосберегающего, быстрого, интуитивного принятия решений. Данное эвристическое мышление работает автоматически в случае отнесения решаемых задач с простым. Именно в случае ошибочного отнесения мышлением решаемой задачи в режим Системы 1, а не Системы 2, увеличивается вероятность ошибок и отклонения от рациональных моделей поведения, которые постулировались неоклассиками экономической теории. Мышление в режиме Системы 2 по Канеману энергозатратно, требует высокой концентрации и умственных усилий.

Институциональные экономисты отмечают, что для снижения издержек принятия решений зачастую люди прибегают к неформальным институтам – нормам и правилам, традициям своей культурной среды – эвристикам [4, с. 14]. В этом контексте особое значение приобретает управление ожиданиями людей в экономике. Распространенный наблюдаемый и управляемый показатель – инфляционные ожидания населения. В этом отношении позитивной тенденцией в инфляционных ожиданиях белорусов является превышение ощущаемой инфляции над ожидаемой в 2025 году (рисунок 1). Также снижение разрыва значений фактического уровня инфляции и инфляционных ожиданий населения является одним из индикаторов укрепления доверия к экономике [5, с. 10].

При применении режима таргетирования инфляции центральные банки достигают конечной цели через управление инфляционными ожиданиями населения. Национальный банк Республики Беларусь с 2015 года реализует режим монетарного таргетирования.

Реакция домашних хозяйств на ценовые колебания имеет влияние на уровень деловой активности.

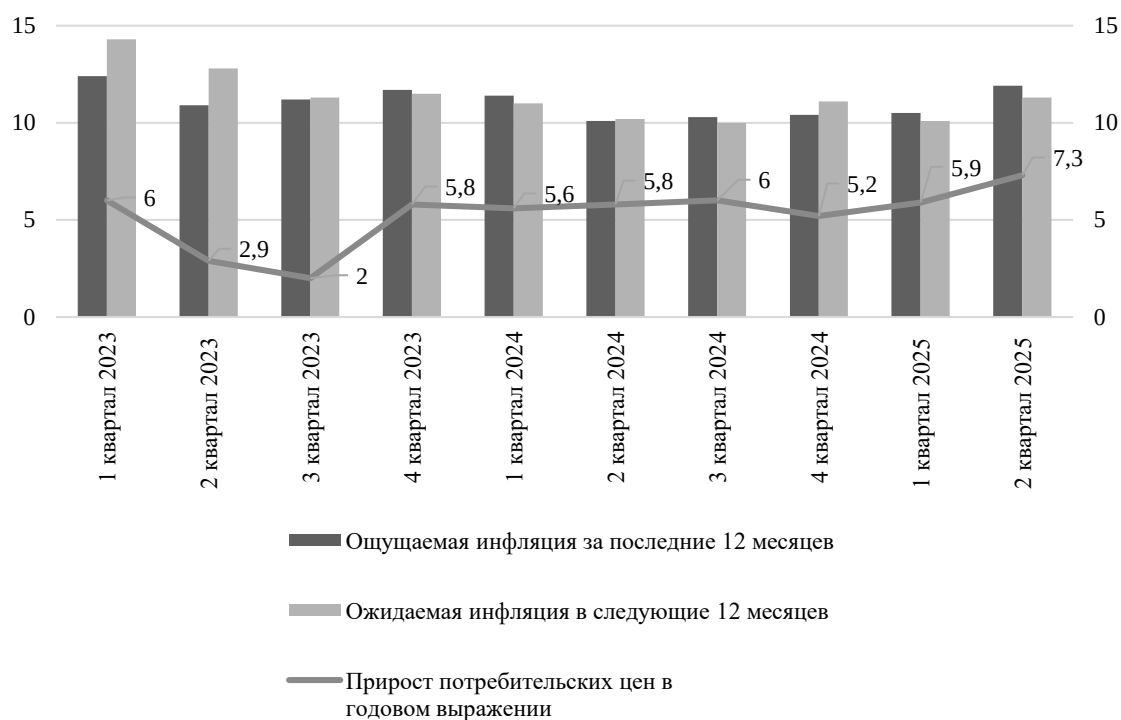


Рисунок 1 – Инфляция и инфляционные ожидания населения в Республике Беларусь в 2023–2025 гг., %

Примечание – Источник: [6].

Продолжать вопрос эвристик можно выводами исследований феномена мегапотребления. Модель «социального сравнения» показывает высокую роль сравнения индивидом себя с другими в процессе выбора личного уровня потребления и сбережений [1, 7]. Эвристики находят подтверждение и в «гипотезе относительного дохода», согласно которой уровень текущего потребления домашнего хозяйства во многом определяется средним доходом его социальной среды [1, 8]. Согласно гипотезе авторов, величина потребительских расходов домашнего хозяйства зависит: во-первых, от потенциального дохода домашнего хозяйства в будущем и во-вторых, от потенциального среднего дохода в будущем домашнего хозяйства соответствующего социального слоя.

Как и классик мировой культуры писал о привычке, которая дана свыше и является заменой счастьем, так и поведенческие экономисты уделяют привычке индивида особое внимание. Дж. Фьюером был сделан вывод о влиянии постоянных привычек на текущий уровень потребления индивида, он включил в функцию динамической полезности потребителя формирование привычки, зависящей от текущего уровня потребления. Исследователи подчеркивают, что именно гипотеза формирования привычки может объяснить временной лаг задержки действия трансмиссионного механизма монетарной политики [1, 9].

Анализ механизма мирового финансового кризиса показывает существенную роль изменения потребительских настроений в данном процессе. Настроения потребителей могут оказывать как негативное, так и позитивное воздействие на макроэкономическую динамику. Действие «эффекта заражения» и «информационных каскадов» может существенно преломить экономическую траекторию в сторону позитивной [10, с. 46]. В изучении механизма действия этих эффектов и их реализации заинтересованы экономические власти стран.

Вдобавок к этим эффектам выделяют волны пессимизма и оптимизма на рынках, которые порождаются моделями поведения экономических агентов, носят эндогенный характер и оказывают влияние на рынки [1, 11].

Дж. Акерлоф в своей нобелевской речи в 2001 году сказал о том, что «если и есть область экономической науки, заслуживающая названия поведенческой, то это макроэкономика». В общем виде поведенческая макроэкономика отрицает гомогенность экономических агентов, утверждает их неоднородное, гетерогенное экономическое поведение; подчеркивает пределы когнитивных способностей индивидов при принятии ими решений; индивиды движимы не только рациональными, но и эмоциональными мотивами; индивиды имеют высокую степень избегания потерь; индивиды зачастую руководствуются эвристиками, их ожидания интуитивны, люди склонны строить свои решения на основе экстраполяции предыдущего опыта и т. п.

Какие же решения из области поведенческой макроэкономики можно рассмотреть к имплементации в условиях отечественной экономики, макроэкономического регулирования:

- в 2024 году Санкт-Петербургский государственный университет – один из известнейших университетов региона и мира – отметил 300-летие. Безусловно, программа юбилейных мероприятий была обширной, кроме прочего всем жителям Санкт-Петербурга и Ленобласти в квитанцию об оплате услуг ЖКХ вложили цветной университетский юбилейный вкладыш. Таким образом, около 4 млн граждан получили соответствующее сообщение, были массово адресно проинформированы о событии. Применимо к решениям в области поведенческой экономики с целью прилива ресурсов граждан в экономику страны через популярные массовые каналы информирования можно рассылать адаптированные сведения о средних остатках средств граждан на банковских счетах, среднем размере депозитов, среднем размере кредитов, сбережений на одного гражданина, их динамике, собираемости налогов и пр. В данном случае расчет на действие модели социального сравнения и побуждение граждан к активизации размещения средств в банковские вклады, депозиты, инвестиции, мотивация к росту организованных сбережений. Каналами информирования могут быть: квитанции об оплате услуг ЖКХ, информационные сообщения через интернет-банкинг, расчетные листки о ежемесячной заработной плате и т. п.

- решение из плоскости поведенческой экономики «опция по умолчанию». На примере зарубежной системы пенсионного накопительного страхования замечено, что по этой опции, скажем при автоматическом подключении работодателем, страховой полис покупает 90 % сотрудников и только 63 % выбирают данную услугу самостоятельно. Предлагаем к рассмотрению введение в практику системы государственного управления в Республике Беларусь опции автоматической покупки сотрудником страхового полиса по программе накопительного пенсионного страхования «три плюс три» с возможностью отказа сотрудника от сделки по заявительному принципу. С учетом зарубежного опыта, согласившихся на участие в данной программе накопительного пенсионного страхования должно быть больше, чем отказавшихся. Это послужит катализатором развития системы пенсионного накопительного страхования в частности и финансового рынка страны и в целом, обеспечит дополнительный прилив долгосрочных финансовых ресурсов в экономику и расширит систему инструментов государственного управления экономикой на принципах поведенческой парадигмы [12, с. 278].

Полагаем, что инструменты поведенческой экономики все же оптимальны в качестве вспомогательных к традиционным мерам макроэкономического регулирования экономики. С их помощью при относительно низких затратах можно увеличить эффективность государственных программ, снизить транзакционные издержки в экономике, повысить собираемость налогов, простимулировать процессы сбережения, инвестирования, корректировать поведение потребителей и инвесторов в заданном ключе, достигать социально значимых целей мягким влиянием на поведение экономических агентов.

Данные и иные решения из области поведенческой экономики можно перед внедрением протестировать по принципу регуляторной песочницы – опробовать на малых группах. Так внедряются многие проекты макроуровня, скажем, проект цифровой валюты центральными банками большинства стран мира и др. Наиболее перспективными областями для внедрения

поведенческих решений выступают налоговая система, программы энергосбережения и государственные программы по развитию финансовой грамотности населения.

Одним из важнейших принципов в области поведенческой макроэкономики должны стать этичность, прозрачность и доверие.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Миклашевская Н.А., Антипина О.Н., Никифоров А.А. Поведенческая макроэкономика до и после Великой рецессии // Экономическая наука современной России. – 2018. – № 1 (80). – С. 33–48.
2. Никифоров А.А., Антипина О.Н. Поведенческая макроэкономика: на пути к новому синтезу? // Вопросы экономики. – 2016. – № 12. – С. 88–103.
3. Канеман, Д. Думай медленно... решай быстро; пер. с англ. – М.: Издательство АСТ, 2020. – 704 с.
4. Лученок А.И. Институты правят экономикой. – Минск: Издательский дом «Белорусская наука», 2018. – С. 14.
5. Кукса О.А. К вопросу измерения уровня доверия к отечественной экономике // Экономика и банки: научно-практический журнал. – 2023. – № 1. – С. 3–12.
6. Национальный банк Республики Беларусь. Информация о динамике и факторах изменения потребительских цен и тарифов. – URL: <https://www.nbrb.by/publications/inflationquarterly> (дата обращения 14.09.2025).
7. Falk A., Knell M. Choosing the Joneses: Endogenous goals and reference standards. – IZA Discussion Paper 1152, 2004. – P. 1–24.
8. Alvares-Cuadrado F., Van Long N. A permanent income version of the relative income hypothesis. CESIFO. Working Paper. – 2008. – №. 2361.
9. Fuhrer J. Habit formation in consumption and its implications for monetary policy models // American Economic Review. – 2000. – № 3. – P. 367–390.
10. Сафрончук М.В. Поведенческая экономика в макроэкономическом анализе // Вестник Академии. – 2017. – № 1. – С. 45–48.
11. DeGrauwe P., Ji Y. Inflation targets and the zero lower bound in a behavioral macroeconomic model. CEPR Discussion Paper, – 2016. – №. DP11320.
12. Кукса О.А. Развитие системы государственного регулирования экономики и финансов Беларуси с учетом принципов поведенческой парадигмы // Государственное регулирование экономики и повышение эффективности деятельности субъектов хозяйствования: сборник научных статей XIX Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора С. А. Пелиха, Минск, 17 апреля 2025 г. / Академия Управления при Президенте Республики Беларусь; редкол.: О.Н. Солдатова (председ.) и др. – Минск, 2025. – С. 275–279 с.

УДК 330.101.8

НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ РАЗРАБОТКИ ИНДЕКСА СИСТЕМНОЙ КООРДИНАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ SCIENTIFIC FOUNDATIONS OF THE DEVELOPMENT OF THE INDEX OF SYSTEMIC COORDINATION OF THE NATIONAL ECONOMY

Лаврова Ольга Игоревна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
Республика Беларусь, г. Минск
o.lavrova@bsuir.by

Lavrova Olga,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarusian State University of Informatics and Radioelectronics,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Проблема поиска механизма координации экономической деятельности существует и актуальна с момента возникновения череды кризисных явлений и затянувшегося периода нестабильности в мировой экономике. Без государственного регулирования невозможно представить современные экономические отношения на различных этапах воспроизводственного процесса. Системные изменения требуют системных мер, большая часть из которых лежит в области институционального дизайна и проектирования. В статье описывается механизм координации экономической системы, включающий два взаимосвязанных уровня: системный (вертикальный) и поведенческий (горизонтальный). Более предметно рассматривается содержание задач первого уровня, решение которых требует разработки специального критерия «организованности» системы – индекса координации. Для его расчета предложен авторский набор показателей, используемых для количественной оценки институциональных факторов эффективного распределения ресурсов в национальной экономике.

Ключевые слова: институциональная система, интересы, государственное регулирование.

Abstract. The problem of finding a mechanism for coordinating economic activity has existed and has been relevant since the onset of a series of crisis events and a prolonged period of instability in the global economy. Without government regulation, it is impossible to imagine modern economic relations at various stages of the reproductive process. Systemic changes require systemic measures, most of which lie in the field of institutional design and engineering. The article describes the mechanism of coordination of the economic system, which includes two interrelated levels: systemic (vertical) and behavioural (horizontal). The content of the first-level tasks is considered in more detail, the solution of which requires the development of a special criterion for the "organization" of the system - the coordination index. To calculate it, the author proposed a set of indicators used to quantify the institutional factors of effective resource allocation in the national economy.

Keywords: institutional system, interests, government regulation.

С позиций институционализма экономика представляет собой совокупность правил и норм поведения экономических агентов, включая способы организации их взаимодействий и систему мер-гарантий соблюдения принятых норм [1]. Экономики разных стран организованы исходя из предпочтений в части реализации экономической политики и принятия конкретных управленческих решений. Их эффективность зависит от того, насколько согласованными являются интересы субъектов, действующих в условиях информационной асимметрии и неопределенности внешней среды. На практике рынок не всегда выступает наилучшим инструментом координации в силу влияния групповых интересов и субъективных факторов неэкономической природы. Поэтому способы и механизм координации экономической деятельности, как элементы подсистемы институциональной системы, требуют критической оценки на предмет соблюдения принципов целостности, единонаправленности целей и гармонизации отношений в процессе воспроизводства капитала и формирования ВВП страны. Более того, существует потребность в формировании доказательной базы на основе эмпирического материала, нечасто имеющего место быть в работах в области институциональной экономики.

Целью исследования является разработка научных основ системной координации с оценкой соответствующего нормативного индекса, характеризующего степень регулируемости экономики и потенциал ее целостности, что необходимо для поиска институциональных инструментов макроэкономической политики, обеспечивающих

выполнение стратегических задач без потери эффективности и устойчивости экономического развития Республики Беларусь.

Подходы и уровни координации экономической системы. Согласно теориям, затрагивающим организацию процесса координации, он может осуществляться тремя ключевыми способами: посредством иерархии, рынка либо сетей, последние из которых являются гибридным вариантом, встречающимся в распределенном управлении деятельностью агентов в рамках децентрализованных систем. Как отмечает О.С. Сухарев, многие цели экономической политики взаимосвязаны и могут быть противоречивы, в связи с чем непросто подобрать соответствующие им инструменты реализации, имеющие, как правило, широкий спектр воздействий [2]. Поэтому в его представлении существует два уровня координации экономической деятельности:

1. *Системный*, отражающий степень управляемости или «организованности» системы. На данном уровне определяется принадлежность экономики к определенному типу институциональных систем, управляемых централизованно через институты планирования и государства, или же через институты рынка, конкуренции и частной собственности. Такие системы можно представить как экономики X- и Y- типа, используя терминологию теории институциональных матриц С.Г. Кирдиной-Чендлер, либо обратиться к понятийному аппарату и содержанию исследований в области компаративистики, в частности к работам венгерского экономиста Я. Корнаи, в которых он рассматривал бюрократическую и рыночную координацию в качестве базовой предпосылки успешного экономического развития стран и регионов [3, 4].

2. *Макроэкономический*, связанный со структурной динамикой национальной экономики. Его реализация предусматривает применение агентного моделирования для формирования «гибкой» системы, функционирующей в определенных режимах и адаптирующейся к смене приоритетов развития в зависимости от соотношения развивающихся и стагнирующих секторов экономики страны [2].

Проблемы системного уровня координации в условиях глобализации и либеральной рыночной идеологии, казалось бы, утратили актуальность, однако события последних лет возобновили интерес к переосмыслению таких категорий как суверенитет, идентичность и справедливость, тесно связанных с политическими процессами и усилением роли государства в экономике. От институциональных условий, сложившихся в определенной стране, зависит выбор инструментов макроэкономической политики, обладающих разной степенью эффективности и приживаемости, что необходимо учитывать при анализе последствий управленческих ошибок в форме дисбалансов отраслевого развития, высокой инфляции или оппортунистической адаптации индивидов и их сообществ.

Методология авторского подхода, основанного на принципах институционализма и эволюционной экономики, изложена в работе [5]. Она предусматривает трехуровневый механизм координации экономической системы, когда на системном уровне осуществляется обоснование необходимости вертикальной (централизованной) координации для определения стратегии, приоритетов развития и реализации национальных интересов. В свою очередь целостность экономической системы, обуславливаемая разнообразием ее элементов и неоднородностью структуры, задается и формируется на *поведенческом* (ранее – макроэкономическом) или горизонтальном уровне координации. Объектом координации на вертикальном уровне выступают ресурсы, а на горизонтальном – экономические интересы референтных макрогрупп. В силу различий в определении объекта полагаем более целесообразным вместо «макроэкономического» использовать термин «поведенческий» уровень координации.

Взаимная настройка данных уровней, предусматривающая согласованное, бесконфликтное взаимодействие экономических агентов и их единое направленное движение в соответствии с приоритетами развития экономики и общества, представляет собой новую, более эффективную систему государственного регулирования национальной экономики.

Логика рассуждений отражена в механизме координации, представленном в упрощенном формате на рисунке 1.



Рисунок 1 – Механизм координации экономической системы

Системный уровень вертикальной координации является стратегическим, поскольку затрагивает фундаментальные основы развития экономики и общества, закрепляемые в институциональной матрице на протяжении длительного периода времени. Согласимся с мнением И.А. Благих, что «Республика Беларусь имеет специфическую экономическую модель, в которой открытость экономики сочетается с высоким уровнем централизации управления» [6, с. 178]. Здесь также верно подмечено в отношении социальных институтов и идеологии белорусского государства, которая строится на индустриальной идентичности, государственной символике и памяти о Великой Отечественной войне. Тем не менее утверждение о том, что главной целью государства стало «сохранение унаследованной от СССР экономики» не совсем верно, поскольку названный факт логичнее рассматривать не в качестве цели, а скорее инструмента политики обеспечения национальной безопасности [6, с. 178].

Цели экономических агентов могут корректироваться в рамках пространственно-временного контекста и воздействия условий внешней среды, но глубинные, фундаментальные факторы и закономерности развития останутся устойчивыми, что необходимо учитывать на уровне системной координации при определении и корректировке приоритетов развития. Главный принцип – сохранение целостности и управляемости институциональной системы – достигаем посредством бесконфликтного взаимодействия субъектов на горизонтальном уровне координации, в рамках которого осуществляется перманентное согласование интересов макрогрупп исходя из индивидуальных и общей полезностей.

Подходы к разработке индекса системной координации. В рамках настоящей статьи ограничимся рассмотрением системного (вертикального) уровня координации, на котором должны быть определены степень и характер управляемости национальной экономической системы. В институциональных исследованиях эмпирическая часть всегда оставалась узким местом, тем не менее в научной литературе по данной проблематике количественные оценки критерия координируемости рыночных экономик для целей межстранового сопоставления осуществлялись П. Холлом и Д. Джинджеричем в работе [7]. Ими разработана двухфакторная модель, включающая шесть переменных, три из которых характеризуют координацию корпоративного управления (власть акционеров, рассредоточенность контроля и масштаб фондового рынка), а три другие касаются сферы трудовых отношений (уровень и степень координации заработной платы, текучесть рабочей силы).

По сути, в данной модели оценивается воздействие институциональных инструментов, присущих различным типам саморегулируемых рыночных систем. Поэтому и неудивительно, что результаты количественной оценки индекса координации находятся в русле либеральной экономической идеологии. Однако в современных условиях монополизированных рынков, спекуляций с активами, участия как формальных, так и неформальных групп влияния в формировании экономической политики прослеживается более активное участие государства в регулировании торговли и финансовой системы, внутренних и трансграничных потоков рабочей силы.

В этой связи требуется разработка индекса, сочетающего различные институты координации, свойственные не только саморегулируемым, но и централизованным системам. Структура индекса в разрезе базовых институтов, включая набор используемых для их оценки показателей, представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Состав и структура индекса координации

Ресурсы	Системообразующий институт	Показатель	Источник данных
Товарные	Торговли (купли-продажи)	1. Экспортная и импортная квоты 2. Розничный товароборот (% от ВВП, темп роста) 3. Количество объектов торговли	Белстат, Всемирный банк
Денежно-финансовые	Собственности	1. Соотношение субъектов частной и государственной форм собственности 2. Наличие субъектов коллективной формы собственности	Белстат
	Денежного обращения и платежа	1. Дефицит госбюджета (% от ВВП) 2. Внешний госдолг (% от ВВП) 3. Режим плавающего валютного курса (бинарная переменная)	Белстат, МВФ, Нацбанк
	Власти	1. Независимость Центробанка (бинарная переменная)	МВФ, Нацбанк
	Инвестирования	1. Объем и динамика фондового рынка 2. Объем целевых внебюджетных фондов 3. Доля целевого кредита в общем объеме кредитования реального сектора 4. Объем и динамика рынка недвижимости 5. Наличие и объем краудфандинговых платформ	Всемирный банк, веб-скрейпинг

Продолжение таблицы 1

Ресурсы	Системообразующий институт	Показатель	Источник данных
Трудовые	Лоббирования	1. Численность профсоюзов 2. Значимость института семьи: соотношение браков и разводов, среднее количество детей в семье	Белстат
	Социальной мобильности	1. Количество вакансий на рынке труда 2. Наличие института меритократии и наставничества 3. Средняя текучесть кадров 4. Доля молодых специалистов, подлежащих распределению 5. Численность ИП и самозанятых 6. Численность работников на государственной службе	Белстат, веб-скрейпинг
Информационные	Идеологии	1. Количество активных пользователей социальных сетей 2. Наличие блогеров и лидеров мнений 3. Количество и тираж печатных СМИ 4. Поисковые запросы в интернет 5. Просмотры телевизионных каналов	Белстат, веб-скрейпинг

Примечание – Источник: авторская разработка.

В разработке индекса системной координации будут использоваться количественные, в том числе бинарные переменные, характеризующие степень «организованности» экономической системы и ее способности в распределении товарных, денежных, инвестиционных, трудовых и информационных ресурсов. Учитывая сложность измерения институциональных параметров экономической системы, в том числе из-за отсутствия данных официальной статистики, необходимо использовать современные цифровые технологии анализа текстов, поисковых запросов, сайтов и аккаунтов социальных сетей (веб-скрейпинг). Поэтому эмпирическая часть исследования требует привлечения компетенций в области технических наук, в частности аналитики данных.

Важную координирующую роль в распределении и перераспределении ресурсов, особенно финансовых, играют социальные макрогруппы, интересы, мотивы и поведенческие аспекты которых рассматриваются в работах А.И. Лученка [8]. Данная проблематика лежит в области задач, решаемых на горизонтальном уровне координации, что требует дальнейшей проработки в рамках предложенного авторского механизма и соответствующего методического инструментария.

Вопросы координации экономических систем, затронутые в данном исследовании, потребовали раскрытия сущности понятия в разрезе двух уровней координационного процесса: системного (вертикального) и поведенческого (горизонтального). Представлен механизм координации экономической системы, схожей по своему устройству с белорусской, то есть относимой к системам с институциональной матрицей X-типа. Объектом координации на вертикальном уровне выступают ресурсы, на горизонтальном – экономические интересы макрогрупп. Механизм является адаптивным и гибким, поскольку его функционирование обеспечивается методами и алгоритмами предиктивной аналитики, в связи с чем он может выступать институциональной мерой, направленной на повышение эффективности системы государственного регулирования экономики.

Решение задачи сделать экономику более «организованной» требует критерия оценивания, в качестве которого предложен индекс системной координации, в состав которого включены показатели, характеризующие различные институты координации, свойственные не только саморегулируемым, но и централизованным системам. Эмпирическая часть работы требует применения методов многомерного статистического анализа данных, полученных из открытых источников, в том числе с применением веб-скрейпинга, а также нормирования и

линейной свертки показателей, что является предметом следующего исследования на ближайшую перспективу.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Лемешевский И.М. Экономическая теория. Основы. Вводный курс: учебное пособие. – Мн.: Мисанта, 2020. – 624 с.
2. Сухарев О.С. Экономическая политика. Институциональный механизм: монография. – М.: URSS, 2018. – 544 с.
3. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России: введение в X-Y-теорию. – СПб.: Нестор-История, 2014. – 468 с.
4. Корнаи Я. Размышления о капитализме. – М.: Издательство Института Гайдара, 2012. – 352 с.
5. Лаврова О.И. Государство как субъект координации в институциональной системе X-типа // Экономическая наука сегодня. – 2024. – Вып. 20. – С. 111–121.
6. Благих И.А. Методологические подходы к политико-экономическому синтезу и институциональным реформам в различных общественно-экономических системах // Сегментация экономической науки и проблемы синтеза : сборник материалов IV Октябрьской международной научной конференции по проблемам теоретической экономики, 19–20 октября 2022 г. / под ред. А. А. Мальцева, О. А. Славинской. – СПб., 2024. – С. 161–182.
7. Hall P.A., Gingerich D.W. Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy // British Journal of Political Science. – 2009. – № 39 (3). – P. 449–482.
8. Лученок А.И. Макроэкономическое регулирование защиты национальных интересов в белорусской институциональной системе // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2024. – Вып. 19. – С. 45–56.

УДК 339.7

ВАЛЮТНАЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРЕДПОСЫЛКИ, СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПЕРСПЕКТИВЫ CURRENCY INTERNATIONALIZATION IN GLOBAL ECONOMY: PREREQUISITES, CURRENT STATE, PROSPECTS

Левкович Анна Павловна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
Anna.levkovich@mail.ru

Levkovich Anna,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье исследуется интернационализация валют в мировой экономике. Проведен анализ степени интернационализации валют стран мировой экономики. Выявлено, что размер экономики, степень участия страны в международной торговле и движении факторов производства выступают необходимыми, но недостаточными факторами для достижения валютной международной статуса. Дана оценка предпосылок и выявлен нетрадиционный подход Китая к интернационализации юаня. Проведен анализ степени интернационализации российского рубля. Определено, что в перспективе в мировой

экономике будет формироваться многополярный мир ключевых валют в составе доллара США, евро и юаня. Российский рубль в будущем может претендовать на статус региональной валюты в рамках ЕАЭС. Повышение степени интернационализации белорусского рубля связано с расширением его использования во внешней торговле, развитием инструментов внутреннего финансового рынка, повышением финансовой устойчивости национальной экономики.

Ключевые слова: валютная интернационализация, международная валюта, региональная валюта, индекс международного использования валюты, финансовый рынок, ЕАЭС.

Abstract. The article examines currency internationalization in the global economy. The analysis of currency internationalization degree of the countries of the world economy is carried out. The size of economy, the degree of country's participation in foreign trade and the movement of production factors are revealed to be necessary but insufficient factors for currency to achieve international status. The assessment of prerequisites is given and China's unconventional approach to yuan internationalization is revealed. The analysis of the degree of Russian ruble internationalization is carried out. It is determined that a multipolar world of key currencies consisting US dollar, euro and yuan is to be formed in the global economy in the future. Russian ruble may claim the status of regional currency within the EAEU in the future. The increase in degree of Belarusian ruble internationalization is associated with the expansion of its use in foreign trade, the development of domestic financial market instruments, and the improvement of national economy financial stability.

Keywords: currency internationalization, international currency, regional currency, international currency usage index, financial market, the EAEU.

Национальные валюты стран обладают разным статусом в мировой экономике, в разной степени участвуют в обслуживании международного платежного оборота, финансового и валютного рынков, что и определяет степень их интернационализации. В современных условиях функционирования мировой экономики, характеризующихся нестабильностью, расширением практики международных санкционных режимов, торговых войн, движением к полицентризму, исследование интернационализации национальных валют, особенно валют стран с формирующимся рынком, получило развитие во взаимосвязи с обсуждением процессов дедолларизации и валютного полицентризма. Признано, что валютная интернационализация станет одним из определяющих факторов дальнейшего развития всей архитектуры международных экономических отношений. Таким образом, исследование перспектив интернационализации национальных валют стран мировой экономики представляется по-прежнему актуальным.

Валютная интернационализация в классическом понимании представляет собой процесс выхода валюты за национальные границы путем принятия на себя денежных функций в международных экономических отношениях; использование национальных денег в качестве мировых валют, за пределами страны-эмитента, как интернациональной меры стоимости, международного платежного и резервного средства [1].

Уровень интернационализации зависит от спроса на валюту со стороны иностранных пользователей, в соответствии с которым различают региональную, международную и глобальную валюты. Региональная валюта выполняет все функции денег, за исключением универсальной меры стоимости, в пределах определенного региона или области и признана как государственным, так и частным сектором. Международная выполняет все функции денег за пределами государства-эмитента, кроме универсальной меры стоимости, однако в последней функции может выступать в пределах определённого региона. Глобальная или мировая валюта выполняет все функции денег без исключения во всем мире.

Валютная интернационализация как экономический феномен дает ряд преимуществ государству-эмитенту и его резидентам. Макроэкономические выгоды высокой степени интернационализации национальной валюты определяются ростом влияния государства на

мировую экономику. Международное использование национальной валюты способствует развитию внутреннего финансового рынка, привлечению инвестиций и росту финансовых услуг. Использование национальной валюты для формирования золотовалютных резервов обеспечивает финансовую устойчивость страны. Национальная валюта становится более ликвидной, что расширяет ее использование в финансовых операциях. На микроуровне рост интернационализации национальной валюты позволяет снижать транзакционные издержки за счет экономии на конвертации, обеспечивает возможность номинировать внешнеэкономические контракты в своей валюте и снижать валютные риски. Международные валюты служат надежным инвестиционным активом.

Интернационализация национальной валюты влечет и издержки, которые носят макроэкономический характер и ложатся на центральный банк и правительство страны-эмитента. Во-первых, это ограничение независимой монетарной политики при наличии на счетах у нерезидентов значительных объемов средств в национальной валюте, мобильных и чувствительных к изменению процентных ставок. Во-вторых, повышенная волатильность валютного курса, поскольку спрос на валюту начинает определяться не только на внутреннем, но и на внешнем рынке, состоянием не только текущего, но и капитального счета платежного баланса, движением спекулятивного капитала. В-третьих, уязвимость к внешним финансовым шокам, поскольку большая интеграция в мировую финансовую систему влечет подверженность эффекту «заражения». Кризис в другой стране может передаться через отток капитала или панику на валютном рынке [2].

К финансовым и регуляторным издержкам относятся повышенная ответственность как «кредитора последней инстанции», развитие евторынка и уход от регулирования, необходимость развития глубоких и ликвидных финансовых рынков. К политическим и геоэкономическим издержкам относятся повышенное внимание и политическое давление, а также риск санкций. Таким образом валютная интернационализация накладывает серьезные ограничения на макроэкономическую политику, повышает уязвимость страны к внешним шокам и требует создания сложной и дорогостоящей финансовой и регуляторной инфраструктуры. Однако, преимущества, получаемые страной-эмитентом в результате достижения международного статуса национальной валюты, перевешивают его издержки и обеспечивают привлекательность валютной интернационализации.

Интернационализация национальной валюты требует формирования определенных предпосылок. Фундаментальным фактором продвижения валюты является масштаб экономики, уровень экономического развития страны и степень ее участия в международной торговле и движении факторов производства. [2, с. 17–20; 3, с. 63]. За валютой с международным статусом должна стоять сильная экономика, обеспечивающая привлекательность и высокий спрос на нее при осуществлении операций как резидентов, так и нерезидентов.

Важнейшим фактором выступает размер и уровень развития финансового рынка страны, его ширина, глубина и ликвидность. Им определяется спрос на валюту со стороны участников финансовых сделок. Особую значимость приобретает расширение спектра инструментов, номинированных в национальной валюте; отсутствие существенного разрыва между внутренними и международными долговыми ценными бумагами, а в международных – номинированными в национальной и иностранной валютах. В регуляторном аспекте необходимо отсутствие ограничений на международное движение капитала.

Необходимой предпосылкой интернационализации валюты выступает конвертируемость национальной валюты, в регуляторном плане – отсутствие валютных ограничений [4, с. 48].

Важную роль в достижении высокого спроса на национальную валюту играет достижение финансово-экономической стабильности, а именно устойчиво низких темпов инфляции, отсутствия масштабных колебаний валютного курса, управляемости внешнего долга.

Существуют также внешние относительно национальных экономик факторы, влияющие на степень интернационализации их валют. К ним можно отнести изменения в динамике глобальной экономики и мировых финансовых рынков, такие как глобальный финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., политика количественного смягчения, падение цен на нефть на мировых рынках в 2014–2015 гг., пандемия Covid-19, санкционная политика ряда стран.

Исходя из факторов валютной интернационализации для оценки места и роли национальной валюты в мировой экономике используется ряд частных показателей, таких как ее доля в международных торговых расчетах (например, SWIFT); мировых валютных резервах; операциях мирового валютного рынка; удельный вес а) международных долговых инструментов, б) международных кредитов, номинированных в данной валюте. Обобщающим показателем степени интернационализации национальной валюты выступает индекс ее международного использования как средневзвешенное значение доли валюты в валютных резервах стран, объеме трансграничных валютных операций, выпуске долговых обязательств, банковских требованиях и обязательствах.

Анализ валютной интернационализации показывает, что в настоящее время индекс международного использования доллара США составляет 65,5 %, евро, британского фунта и японской йены – соответственно 24,1; 6,9 и 7,4 %, китайского юаня – 2,5 % [5]. Таким образом, в современной валютной архитектуре мировой экономики доминирует доллар США. Доллар США и отчасти евро обладают статусом глобальной (мировой) валюты. Частные показатели валютной интернационализации также отражают ведущие позиции названных валют в обеспечении функционирования мировой экономики (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели интернационализации национальных валют в мировой экономике, %

Показатели/валюты	Доллар США	Евро	Английский фунт стерлингов	Японская йена	Канадский доллар	Китайский юань
Доля в международных платежах (по данным SWIFT, август 2025 г.)	59,59	13,40	5,37	3,56	2,72	2,11
Доля в мировых валютных резервах (на конец 2023 г.)	58,4	20,0	4,84	5,70	2,58	2,29
Доля международных долговых инструментов, номинированных в данной валюте (2 квартал 2025 г.)	45,0	40,0	8,0	1,0	...	1,0
Доля в операциях мирового валютного рынка (апрель 2022 г.)	88,0	31,00	13,00	17,00	6,00	7,00

Примечание – Источник: [5–8].

Группа приоритетных валют представлена национальными валютами развитых стран, представительство стран с формирующимся рынком ограничено китайским юанем. Вместе с тем, данная валютная структура не учитывает существенного изменения роли отдельных стран и групп стран в мировой экономике. В 2024 г. доля развивающихся стран и стран с формирующимся рынком в мировом ВВП в текущих ценах составила 41,5 %, развитых – 58,5 %, а по паритету покупательной способности – соответственно 60,1 и 39,9 % [9]. По данным Платежного баланса мировой экономики, разрабатываемого МВФ, в 2023 г. доля группы развивающихся стран в международной торговле товарами составила 42,8 %, услугами – 26,3 % [10]. Аналогичная тенденция характерна и для динамика современных международных инвестиций: в 2023 г. на данную группу стран приходилось 55,9 % притоков и 31,7 % исходящих прямых иностранных инвестиций [11]. Совокупный годовой рост трансграничных платежей на развитых и развивающихся рынках по всему миру в 2018–2022 гг. составил 5 %, в том числе за счет роста международных платежных транзакций на развивающихся рынках на 11 %, на развитых – на 2 % [12, с. 104]. Существует значительный

разрыв между ролью развивающихся стран и стран с формирующимся рынком в мировой экономике и в мировой валютной системе. Наибольших успехов в усилении позиций национальной валюты добилась КНР (таблица 1). С 1 октября 2016 г. китайский юань включен в состав резервных валют корзины СДР наряду с долларом США, евро, английским фунтом стерлингов, японской иеной. Однако международное использование юаня не соответствует доле китайской экономики в глобальном ВВП (16,9 % в 2024 г.) и в мировой торговле (10,9 % в 2023 г.) [9, 10]. Из этого следует, во-первых, что размер экономики и участие в международной торговле является необходимой, однако недостаточной предпосылкой обеспечения высокой степени интернационализации национальной валюты. Необходима реализация и таких предпосылок как развитие финансового рынка, обеспечение свободного трансграничного движения капитала, снятие валютных ограничений. Во-вторых, китайский юань обладает большим потенциалом расширения его использования в международных операциях. Китай продвигает использование своей валюты в международных платежах и выступает первопроходцем в создании цифровой валюты центрального банка. Потенциальную привлекательность юаня повышают западные санкции в отношении России и использование доллара в качестве финансового оружия [13]. Китаем предпринимается множество мер для повышения международной роли юаня:

- развивается сеть специализированных офшорных клиринговых банков. К концу 2023 г. сеть включала 31 банк в 29 странах мира;
- в 2015 г. введена в эксплуатацию трансграничная межбанковская платежная система (Cross-border Interbank Payment System, CIPS) для поддержки международного использования юаня;
- поддерживается интернационализация юаня через сеть двусторонних своп-линий с центральными банками других стран, которая включает соглашения с монетарными регуляторами 40 стран [13];
- изучаются варианты использования цифровых валют центральных банков для трансграничных расчетов в рамках проекта mBridge в котором Народный банк Китая выступает сооснователем;
- поощряется использование юаня в двусторонней торговле с другими странами.

Доминирующая точка зрения на укрепление позиции юаня как резервной валюты выделяет в качестве необходимого условия либерализацию счета операций с капиталом. Превращению английского фунта стерлингов, а затем доллара США в мировые резервные валюты предшествовало создание их глубоких и ликвидных рынков. Однако не исключается и другой путь интернационализации юаня: в качестве валюты, в которой выставляются счета и производятся расчеты по торговым операциям [14]. Использование юаня в качестве торговой валюты ведет к увеличению их в резервах центральных банков. Народный банк Китая открывает своп-линии, как правило, для увеличения торговли в юанях, а не в качестве экстренной поддержки ликвидности для иностранных банков. Развитие офшорных рынков юаня в финансовых центрах за пределами материкового Китая позволяет торговать юанями за доллары. Все это позволяет предположить, что усиление юаня как резервной валюты не приведет к ослаблению доллара в этом качестве. Данные валюты будут, скорее всего, дополнять друг друга. Подход Китае к интернационализации своей валюты приведет не к доминированию юаня, а, скорее всего, к многополярному миру ключевых валют, в котором будут сосуществовать доллар, евро и юань.

Интернационализация валюты обычно является побочным эффектом экономической и финансовой экспансии страны. Перспективы интернационализации российского рубля связаны с достижением им статуса региональной валюты. Доля российского рубля в международных расчетах составляла до 2022 г. менее 1 %, что соответствовало доле России в мировой экономике. В то же время по фундаментальным факторам в региональном разрезе – в рамках ЕАЭС – Российская Федерация занимает 60–80 % по показателям объема ВВП, экспорта и импорта, инвестиций. В настоящее время российский рубль доминирует во взаимных торговых расчетах стран ЕАЭС – 88,1 % в 2024 г. В расчетах ЕАЭС в целом его

удельный вес в экспортных поступлениях составляет 39,7 %, в импортных платежах – 31,2 % [15]. Российский рубль используется в ЕАЭС прежде всего в двусторонних расчетах с Россией и со странами, имеющими с ней наиболее тесные внешнеэкономические связи. Таким образом, российский рубль выполняет лишь частично функцию расчетов и не является универсальной мерой стоимости в регионе ЕАЭС.

Республика Беларусь является малой открытой экономикой, ее доля в мировом ВВП составляет 0,06 % в текущих ценах и 0,14 % в оценке по ППС [9]. Недостаточен уровень развития финансового рынка. Однако отсутствие базовых фундаментальных предпосылок не исключает перспективы расширения использования белорусского рубля во внешнеэкономической сфере. Направлением интернационализации белорусского рубля может выступить внешняя торговля. Расширение использования национальной валюты в расчетах по экспорту представляется весьма вероятным. Увеличение доли рубля в расчетах по импорту представляется менее благоприятным, поскольку в структуре импортных потоков доминирует импорт из России, в расчетах за который доминирует российский рубль. Повышение степени интернационализации белорусского рубля возможно по пути увеличения его доли в расчетах по внешней торговле, прежде всего в рамках интеграции в ЕАЭС. Дальнейшее расширение участия страны в интеграционных объединениях, таких как ШОС, БРИКС, ЕАЭС, в проектах развития их платежной инфраструктуры, а также развитие внутреннего финансового рынка, повышения его глубины и ликвидности, увеличения доли инструментов, номинированных в национальной валюте, развитие производных финансовых инструментов, в том числе валютных деривативов позволит повысить степень интернационализации национальной валюты. Необходимым условием выступает также обеспечение ценовой стабильности, низкой волатильности валютного курса. Расширение использования национальной валюты во внешнеэкономической сфере содержит потенциал выгод в форме сокращения валютных рисков, обслуживания внешнего долга, выравнивания платежного баланса.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Красавина Л.Н. Мировой опыт регулирования интернационализации валют и его значение для России // Деньги и кредит. – 2012. – № 9. – С. 10–17.
2. Головнин М.Ю. Позиции и перспективы валют стран с формирующимся рынком // Мировая экономика и международные отношения. – 2023. – Т. 67, № 1. – С. 16–24.
3. Мишина В.Ю., Хомякова Л.И. Дедолларизация и расчеты в национальных валютах: евразийский и латиноамериканский опыт // Вопросы экономики. – 2020. – № 9. – С. 61–79.
4. Архипова В.В. Валютная интернационализация: анализ международного опыта и выбор пути для России // Мировая экономика и международные отношения. – 2022. – Т. 66, № 7. – С. 43–54.
5. Internationalization of the Chinese renminbi: progress and outlook, Accessible Data. – Board of Governors of the Federal Reserve System. – URL: <https://www.federalreserve.gov/econres/notes/feds-notes/internationalization-of-the-chinese-renminbi-progress-and-outlook-accessible-20240830.htm> (дата обращения 15.09.2025).
6. RMB's share as a global payment's currency // SWIFT. – URL: https://www.swift.com/sites/default/files/files/rmb-tracker_august-2025.pdf (дата обращения 15.09.2025).
7. International Reserves // IMF. – URL: <https://cdn.sanity.io/files/yg4ck731/production/e2b836d46e7640286f7551ed344a28ecebbae717.pdf/Appendices.pdf>. (дата обращения 15.09.2025).
8. International debt securities (BIS-compiled) // Bank of International Settlements. – URL: <https://data.bis.org/topics/IDS/tables-and-dashboards> (дата обращения 15.09.2025).
9. World Economic Outlook Databases // IMF. – URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2025/april/> (дата обращения 15.09.2025).

10. Balance of Payments and International Investment Position // IMF. – URL: <https://data.imf.org/en/Data-Explorer> (дата обращения 15.09.2025).
11. World Investment Report // UNCTAD. – URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2024_annex-1_en.pdf (дата обращения 15.09.2025).
12. Мировые финансы в условиях системных, технологических и экологических трансформаций: монография / коллектив авторов; под общ. Ред. Е.С. Соколовой и А.В. Кузнецова. – Москва: КНОРУС, 2024. – 232 с.
13. Рябова И. Интернационализация юаня: прогресс и перспективы // ЭКОНС. – URL: <https://econs.online/articles/ekonomika/internatsionalizatsiya-yuany-progress-i-perspektivi/> (дата обращения 15.09.2025).
14. Эйхенгрин Б., Макэр К., Мель А., Монне Э., Наеф А. Юань – нетрадиционный путь к статусу резервной валюты // ЭКОНС. – URL: <https://econs.online/articles/ekonomikaopinions/yuan-netraditsionnyy-put-k-statusu-rezervnoy-valyuty/> (дата обращения 15.09.2025).
15. О платежах за экспорт и импорт товаров и услуг // Экспресс информация. – ЕЭК. – URL: https://eec.eaeunion.org/comission/departement/dep_stat/union_stat/current_stat/payment_balance/platezhi-za-eksport-i-import-tovarov-i-uslug.php (дата обращения 15.09.2025).

УДК 338.2

**ПРОБЛЕМЫ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ОТРАСЛЕВОЙ
И ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ФРАГМЕНТАЦИИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК
СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ
PROBLEMS OF QUANTIFICATION OF SECTORAL AND TERRITORIAL
FRAGMENTATION OF INTERREGIONAL VALUE CHAINS**

Лукин Евгений Владимирович,
кандидат экономических наук, доцент,
Вологодский научный центр Российской академии наук,
Российская Федерация, г. Вологда
luhin_ev@list.ru

Lukin Evgenii,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences,
Russian Federation, Vologda

Аннотация. В статье обобщаются результаты научных исследований, предметом изучения которых выступает анализ межрегиональных цепочек создания стоимости. Обосновывается актуальность проведения государственной политики по их развитию. Систематизируется и апробируется существующий аналитический и модельный инструментарий, использование которого позволяет повышать качество управления данными процессами.

Ключевые слова: межрегиональные цепочки создания стоимости, отраслевая и территориальная фрагментация, оценка.

Abstract. The article summarizes the results of scientific research, the subject of which is the analysis of interregional value chains. The relevance of the state policy for their development is substantiated. The existing analytical and modeling tools are being systematized and tested, the use of which makes it possible to improve the quality of management of these processes.

Keywords: interregional value chains, sectoral and territorial fragmentation, assessment.

Обеспечение институциональной и структурной перестройки экономики, повышение ее диверсифицированности, конкурентоспособности и устойчивости актуализирует проблематику реализации государственной экономической политики, направленной на развитие межрегиональных цепочек создания стоимости (ЦДС) в национальной экономике (а также в «зонах доверия», в первую очередь ЕАЭС) и опирающаяся на оценку их современной конфигурации, потенциала и динамики развития, перспективных специализаций конкретных территорий, возможностей и последствий для экономики от трансформации производственных и сбытовых цепочек.

Как показал обзор научной литературы, для измерения характеристик межрегиональных ЦДС используются, по крайней мере, три подхода [1–3].

1. Анализ ЦДС конкретных товаров, производственной кооперации отдельных предприятий. Для этого чаще всего применяются либо перечисление тех или иных примеров взаимодействия, либо тематические опросы, либо частные паллиативные показатели, вроде таких, как объем продаж интегрированных предприятий, количество совместных проектов НИОКР и технологической модернизации, объем взаимных производственных инвестиций и т. п. Недостатком такого подхода является сложность отслеживания полной цепочки промежуточных поставщиков, что затрудняет оценку движения добавленной стоимости в региональном и национальном масштабе.

2. Оценка межрегиональной торговли продукцией производственно-технического назначения. Наиболее распространенными индикаторами, основанными на торговой статистике, являются следующие:

- удельный вес промежуточных товаров в объемах межрегионального ввоза и вывоза, общем объеме межрегиональной торговли (дает общее представление об относительном положении региона в ЦДС, позволяя фиксировать пропорции поставок промежуточных и конечных товаров);

- отношение объемов торговли промежуточной продукцией к объему ВРП (характеризует важность участия региона в межрегиональных производственных сетях для экономики);

- отношение объемов межрегионального ввоза промежуточных товаров к объемам их вывоза (служит обобщающим показателем позиционирования региона в ЦДС – регионы, расположенные в начале производственной цепочки, как правило, ввозят меньше промежуточных продуктов и больше вывозят, что приводит к относительно низкому значению данного показателя, напротив, регионы, специализирующиеся на сборке и расположенные на другом конце цепочки поставок, как правило, ввозят больше промежуточных товаров и вывозят относительно меньше, что приводит к сравнительно высокому значению индикатора);

- индекс внутриотраслевой торговли промежуточной продукцией, или индекс Грубеля-Ллойда (характеризует интенсивность производственных связей между регионами и общую включенность региона в ЦДС; высокий уровень внутриотраслевой торговли промежуточными продуктами интерпретируется как показатель расширения производственных связей между регионами);

- индекс выявленных сравнительных преимуществ (измеряет интенсивность межрегионального вывоза промежуточной продукции, соизмеряя долю товаров в общем объеме вывоза промежуточной продукции региона с их удельным весом в общем объеме межрегиональной торговли в стране; значение индекса, превышающее единицу, указывает на то, что регион обладает выявленными сравнительными преимуществами по данному продукту) [4];

- индекс сложности продукта Хаусманна и Идальго (ранжируют продаваемые товары с точки зрения их предполагаемой производительности, характеризуя сложность производственной структуры региона и выпускаемой продукции) [5, 6].

В целом, подход позволяет отслеживать потоки товаров промежуточного спроса между регионами, однако за пределами анализа остается торговля услугами, а также транзакции на внутрирегиональных рынках, что ведет к недоучету значительной части ЦДС. Кроме того, в

ситуации, когда ЦДС включает несколько регионов, затруднительным является вычленение добавленной стоимости, создаваемой предприятиями промежуточных регионов (проблема двойного счета). Дополнительным ограничением выступает слабое развитие статистики межрегионального товарообмена (узкая номенклатура отслеживаемой продукции, конфиденциальность многих показателей).

3. Исследование межотраслевых связей и фрагментации производства на основе использования таблиц «затраты – выпуск» и их межрегиональных модификаций. В этом случае ЦДС рассматривается как представление стоимости разного рода конечной продукции в виде суммы стоимостей, добавленных различными отраслями, прямо или косвенно участвующими в процессе ее изготовления (применительно к отраслям разных регионов, участвующим в добавлении стоимости, такое разложение превращается в межрегиональные ЦДС). Это позволяет интегрировать данные торговли промежуточными и готовыми товарами и услугами в единую структуру, видеть их происхождение и назначение.

Межотраслевой подход активно применяется в исследовании глобальных ЦДС. На основе национальных и межстрановых баз данных таблиц «затраты – выпуск» (ICIO-TiVA, WIOD, GTAP, и др.) оценивается большой набор показателей фрагментации международного производства:

- соотношение импортируемых и внутренних ресурсов, задействованных в выпуске страны;

- коэффициенты нисходящей и восходящей вертикальной специализации стран в производственных цепочках (первый индикатор характеризует объемы использования иностранных промежуточных ресурсов при производстве экспортируемой продукции, позволяя оценивать прямой, косвенный и полный импорт, содержащийся в экспорте страны; второй – определяет вклад экспорта рассматриваемой страны, воплощенный в экспорте других стран [7–9];

- индикаторы торговли добавленной стоимостью TiVA (разбивают экспортные и импортные потоки стран на отдельные компоненты, позволяя различать внутреннюю и иностранную добавленную стоимость в экспорте, импорте, конечном спросе, оценивать степень участия стран в глобальных ЦДС [10];

- показатели фрагментированности ЦДС (характеризуют средневзвешенное число производственных стадий, последовательно участвующих в производстве того или иного товара или услуги, а также средневзвешенное число производственных стадий, которое продукция проходит после своего производства до достижения конечного потребителя, позволяя комплексно оценивать уровень взаимодействия предприятий в цепочках снабжения и сбыта продукции) [11, 12].

Какую информацию о ЦДС дает использование рассмотренных индикаторов?

Во-первых, они количественно характеризуют состояние ЦДС, позволяют определять в них место отдельных отраслей (продуктов) и развитость процессов производственной кооперации в цепочках снабжения и сбыта.

Во-вторых, межотраслевой инструментарий позволяет, опираясь на информацию о величине полных затрат импортной продукции и структуре использования произведенных товаров и услуг, идентифицировать внешнюю для страны часть производственных и сбытовых цепочек.

Во-третьих, применение рассматриваемого подхода дает возможность отслеживать динамику развития ЦДС в национальной экономике, оценивать воздействие на них тех или иных процессов.

В-четвертых, расчет индикаторов для региональных экономик позволяет характеризовать производственную специализацию регионов, их место в ЦДС. При этом возможна как оценка усредненного положения региональной экономики в цепочках снабжения и сбыта, так и анализ ЦДС конкретных товаров и услуг.

В первом случае на основе исследования номенклатуры выпускаемых товаров и услуг фиксируется общее межрегиональное разделение труда, в котором регионы

специализируются на производстве продукции разной степени переработки. При сопоставлении с показателями социально-экономического развития территорий (в том числе в динамике) эти данные дают возможность проведения количественной оценки качества регулирования пространственного развития страны, эффективности территориального распределения добавленной стоимости.

Во втором случае детализируется состав конкретных ЦДС. Для этого используется свойство индикатора U, которое заключается в том, что расположение отраслей в сбытовой цепочке верно отражает ранжирование, когда одно производство выступает преимущественным поставщиком продукции для другого. Сопряжение этих данных с информацией о конкретных производителях позволяет картировать межрегиональные ЦДС, четко представлять специализацию в них того или иного региона. Это становится особенно ценным в связи с реализацией стратегии пространственного развития, подразумевающей определение перспективных экономических специализаций и поддержку опорных населенных пунктов в субъектах России. При этом выбор и обоснование перспектив экономического развития территорий, по мнению экспертов, важно проводить как раз с учетом специализаций других регионов.

Таким образом, проведенный обзор позволяет говорить о сформированности методического инструментария анализа существующих межрегиональных ЦДС. Использование комплексного подхода (сочетающего все три описанных подхода) дает информацию о их составе, отраслевой и территориальной фрагментированности, динамике развития, направлениях трансформации, географическом расположении, тесноте межрегиональных и межотраслевых связей, специализации отдельных регионов и т.д., позволяет оценивать качество регулирования данных процессов.

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 24-18-01067, <https://rscf.ru/project/24-18-01067/>.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Feenstra R.C. Integration of trade and disintegration of production in the global economy // Journal of Economic Perspectives. – 1998. – No. 12 (4). – P. 31–50.
2. Daudin G., Riffart Ch., Schweisguth D. Who Produces for Whom in the World Economy? // Canadian Journal of Economics. – 2011. – Vol. 44, No. 4. – P. 1403–1437.
3. Пономаренко А.Н., Мурадов К.Ю. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле // Экономический журнал ВШЭ. – 2014. – № 1. – С. 43–79.
4. Balassa B. Trade liberalization and «revealed» comparative advantage // The Manchester School. – 1965. – Vol. 33, No. 2. – P. 99–123.
5. Hausmann R. et al. What you export matters // Journal of Economic Growth. – 2007. – Vol. 12, No. 1. – P. 1–25.
6. Hidalgo C.A. The dynamics of economic complexity and the product space over a 42 year period // CID Working Paper. – 2009. – No. 189. – 20 p.
7. Hummels D.L., Ishii J., Yi K.-M. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. FRB of New York Staff Report. – 1999. – No. 72. – 53 p.
8. Johnson R.C., Noguera G. Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added // Journal of International Economics. – 2012. – Vol. 82. – No. 2. – P. 224–236.
9. Yi K.-M. Can vertical specialization explain the growth of world trade? // Journal of Political Economy. – 2003. – Vol. 111, No. 1. – P. 52–102.
10. Koopman R., Wang Z., Wei S.-J. Tracing value-added and double counting in gross exports // American Economic Review. – 2014. – Vol. 104, No. 2. – P. 459–494.
11. Fally T. On the Fragmentation of Production in the US. University of Colorado-Boulder. – 2011. – 49 p.

12. Miller R.E., Temurshoev U. Output upstreamness and input downstreamness of industries/countries in world production // International Regional Science Review. – 2017. – Vol. 40 (5). – P. 443–475.

УДК 338.24, 331.556.4

**СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПОДХОДОВ К ГОСУДАРСТВЕННОМУ РЕГУЛИРОВАНИЮ
ВНЕШНЕЙ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ
SYSTEMATIZATION OF APPROACHES TO STATE REGULATION OF EXTERNAL
LABOR MIGRATION**

Масленкова Елена Владимировна,
кандидат экономических наук,
Белорусский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Минск,
maslenkoff@mail.ru

Maslenkova Elena,
Candidate of Economic Sciences (PhD),
Belarusian State University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Статья посвящена комплексному анализу теоретико-методологических подходов к регулированию внешней трудовой миграции. Автор доказывает, что в условиях усложнения миграционных процессов традиционные односторонние подходы оказываются неэффективными. В качестве альтернативы предлагается синтетическая модель, интегрирующая четыре ключевые парадигмы: системную, институциональную, структурную и индивидуальную. Системный подход раскрывает миграцию как целостную систему с эмерджентными свойствами; институциональный – фокусируется на роли формальных и неформальных правил; структурный – выявляет глубинные макроэкономические и политические причины миграции; индивидуальный – анализирует рациональный выбор и мотивацию мигрантов. Делается вывод о взаимодополняемости этих парадигм и необходимости их комплексного применения для разработки сбалансированной миграционной политики, способной трансформировать вызовы в возможности для устойчивого развития.

Ключевые слова: миграция населения, внешняя трудовая миграция, государственное регулирование, методы регулирования.

Abstract. This article provides a comprehensive analysis of theoretical and methodological approaches to regulating external labor migration. The author demonstrates that, given the increasing complexity of migration processes, traditional one-sided approaches are proving ineffective. As an alternative, a synthetic model is proposed that integrates four key paradigms: systemic, institutional, structural, and individual. The systemic approach reveals migration as a holistic system with emergent properties; the institutional approach focuses on the role of formal and informal rules; the structural approach identifies the underlying macroeconomic and political causes of migration; and the individual approach analyzes the rational choices and motivations of migrants. It is concluded that these paradigms complement each other and require their integrated application to develop a balanced migration policy capable of transforming challenges into opportunities for sustainable development.

Keywords: population migration, external labor migration, government regulation, regulation methods.

В последние годы феномен внешней трудовой миграции, понимаемый как перемещение рабочей силы из одной страны в другую с целью трудоустройства, эволюционировал из сугубо социально-экономического явления в стратегический инструмент макроэкономического регулирования. Традиционные подходы, рассматривающие трудовую миграцию преимущественно через призму экономической выгоды (дешевая рабочая сила, заполнение вакансий) или гуманитарных аспектов (права мигрантов, интеграция), оказались недостаточными перед лицом новых реалий [1, 2, 3]. Глобализация, технологические сдвиги, геополитическая турбулентность трансформируют воздействие потоков трудовой миграции на принимающие и отправляющие общества. Это требует более комплексного и стратегического взгляда, который учитывает не только возможности, но и потенциальные негативные последствия и уязвимости, возникающие на всех уровнях – от национальной безопасности и экономической устойчивости до социальной сплоченности и демографического баланса.

В связи со сказанным, регулирование процессов внешней трудовой миграции представляет собой сложную многоуровневую задачу, требующую комплексного взгляда. Для её эффективного решения применяются различные теоретико-методологические подходы, каждый из которых акцентирует внимание на отдельных аспектах этого явления.

По мнению автора, комплексный анализ феномена внешней трудовой миграции возможен на основе синтеза четырех ключевых парадигм: системной, институциональной, структурной и индивидуальной. Их взаимодополняемость заключается в том, что каждая из парадигм раскрывает разные уровни анализа: системная – изучает миграцию как элемент глобальной экономики, институциональная – фокусируется на роли государственных и международных норм, структурная – анализирует влияние социально-экономических структур общества, а индивидуальная – рассматривает мотивы и решения самих мигрантов. Совместное применение принципов этих парадигм позволяет выработать более сбалансированные и эффективные подходы к регулированию миграционных процессов.

Системный подход: миграция как целостная система. Системная парадигма предлагает рассматривать внешнюю трудовую миграцию как сложную систему взаимосвязанных элементов. Такой подход подчеркивает, что система – это не просто сумма частей, а целостная структура, обладающая новыми свойствами (эмерджентностью), которая возникает из взаимодействия её элементов: государственных институтов, мигрантов, нанимателей, **а также международных организаций, диаспор, неправительственных организаций, образовательных и медицинских учреждений, средств массовой информации, инфраструктурных элементов, таких как системы денежных переводов и информационные каналы** [4].

Значимость системной парадигмы заключается в её способности предложить целостный инструментарий для ответа на эти вызовы. Данный подход позволяет разрабатывать политику, которая не фокусируется на интересах одной группы, а стремится к балансу между правами и безопасностью мигрантов, потребностями нанимателей в работниках, макроэкономическими и стратегическими интересами государства, а также сохранением социальной сплоченности общества. Кроме того, системный взгляд обеспечивает основу для прогнозирования средне- и долгосрочных последствий, например, влияния миграции на демографическую структуру и пенсионную систему, и стимулирует поиск комплексных междисциплинарных решений, интегрирующих знания из экономики, социологии и права.

Однако следует отметить, что системный подход к регулированию трудовой миграции демонстрирует при применении ряд вызовов и проблем, связанных с самой природой сложных социально-экономических систем. Одним из ключевых вызовов являются непредсказуемые системные эффекты, возникающие из взаимодействия элементов. Например, масштабный приток иностранной рабочей силы в отдельные сектора экономики, с одной стороны, стимулирует экономический рост и реализацию крупных проектов, но с другой – может обострять конкуренцию на рынке труда и увеличивать нагрузку на общественные услуги, провоцируя тем самым недовольство среди местного населения. Другой серьезной проблемой

выступает конфликт целей отдельных подсистем, например, когда задача обеспечения экономики дешевой рабочей силой может вступать в противоречие с рисками для социальной стабильности, такими как давление на уровень заработной платы в отдельных секторах.

Институциональный подход: сила правил и норм. Если системный подход изучает связи между элементами, то институциональный подход в регулировании внешней трудовой миграции фокусируется на правилах, которые эти связи структурируют [5, 6]. Он рассматривает, как формальные институты (законы, государственные органы, международные соглашения) и неформальные (культурные нормы, традиции, диаспоральные сети) формируют поведение всех участников процесса внешней трудовой миграции.

Формальные институты – законы, визовые режимы и международные соглашения – устанавливают легальные рамки, определяя права и условия для мигрантов. Однако реальная эффективность этих норм напрямую зависит от работы бюрократического аппарата: скорость и прозрачность процедур, а также борьба с нелегальными практиками либо реализуют, либо нивелируют задуманную политику. Одновременно неформальные институты, такие как поддержка этнических диаспор, способствующих адаптации, или, напротив, распространение «серой» занятости, вопреки законодательным запретам, выступают как важнейшие факторы, которые либо дополняют, либо подрывают официальное регулирование, формируя истинную картину миграционных процессов.

Значимость институционального подхода заключается в его способности объяснять различия в эффективности миграционного регулирования в различных странах, даже при схожих формальных законах, поскольку он учитывает влияние неформальных норм и культурных традиций. Данный подход позволяет выявлять системные слабости в регулировании, включая законодательные пробелы и коррупционные механизмы, а также оценивать долгосрочное воздействие институтов на миграционные процессы. Вместе с тем, институциональное регулирование сталкивается с существенными проблемами, такими как конфликт между различными уровнями норм – когда национальное законодательство противоречит международным стандартам, а формальные правила расходятся с реальными практиками. Дополнительную сложность создает институциональная инерция, проявляющаяся в запаздывающей адаптации правовых норм к новым вызовам, например, таким как цифровизация труда, требующая разработки адекватных механизмов регулирования удаленной занятости мигрантов.

Структурный подход: влияние макросистемных сил. Структурная парадигма предлагает анализировать внешнюю трудовую миграцию не как результат свободного выбора индивидов или нейтральных правил игры, а как следствие глубинных, объективных неравенств в глобальной экономической и социальной системе. Данный подход акцентирует внимание на том, что миграционные потоки детерминированы устойчивыми диспропорциями между странами и регионами [7]. Эти диспропорции проявляются в неравенстве уровней экономического развития, доступа к капиталу, технологиям, а также в политической стабильности и безопасности. Трудовая миграция предстает как прямое следствие и одновременно механизм воспроизводства глобального разделения труда, при котором периферийные экономики поставляют рабочую силу для нужд ядра мировой системы.

Значимость структурной парадигмы заключается в её способности вскрыть коренные причины миграции, выходя за рамки поверхностных объяснений. Она позволяет понять, почему миграционные потоки имеют устойчивую географическую направленность и отраслевую структуру, и демонстрирует, что мигранты часто оказываются не просто участниками рынка труда, а заложниками более широких систем экономического и политического доминирования.

Главной критикой в адрес структурного подхода является недооценка агентности самих мигрантов, которые в данной модели предстают скорее пассивными объектами воздействия глобальных сил, нежели активными стратегами, способными противостоять обстоятельствам и использовать миграцию для улучшения своей жизни. Кроме того, макромасштаб анализа затрудняет выработку конкретных практических рекомендаций на национальном уровне,

поскольку предлагаемые решения носят глобальный и долгосрочный характер, выходящий за рамки компетенции отдельных государств. Несмотря на это, структурный подход остается незаменимым для критического осмысления глубинных причин и системных последствий трудовой миграции в глобализованном мире.

Индивидуальный подход: миграция как акт рационального выбора и поиска лучшей жизни. Индивидуальная парадигма фокусируется на личности мигранта как на центральном агенте процесса принятия решений. Данный подход помещает в центр анализа мотивы, расчеты, ресурсы и стратегии индивидов или домохозяйств, которые стоят за решением о трудовой миграции.

Ключевым принципом индивидуального подхода является анализ миграции через призму теории рационального выбора, человеческого капитала и факторов «притяжения-выталкивания» (push-pull factors) [8]. В рамках данного подхода решение о миграции изучается как взвешенная оценка ожидаемых выгод (более высокая зарплата, карьерные возможности) и издержек (финансовые затраты, психологический стресс, разлука с семьей).

Значимость индивидуальной парадигмы заключается в её способности объяснить избирательность и разнообразие миграционных потоков, которые невозможно понять лишь на макроуровне. Этот подход позволяет ответить на вопрос, почему в схожих структурных условиях одни индивиды выбирают трудовую миграцию, а другие – нет, учитывая различия в уровне образования, возрасте, семейном положении и личностных характеристиках, таких как склонность к риску. С точки зрения регулирования, индивидуальный подход смещает фокус с управления потоками на управление людьми, подчеркивая важность создания каналов для легальной, безопасной и управляемой миграции, отвечающей интересам самих мигрантов.

Главный недостаток индивидуального подхода заключается в потенциальной недооценке структурных ограничений, которые сужают поле для свободного выбора. Рациональность мигранта может быть сильно ограничена законодательными барьерами, дискриминацией, властью нанимателей. Чрезмерный акцент на агентности может затушевывать системное неравенство, которое делает одних мигрантов успешными «глобальными профессионалами», а других – уязвимыми и нелегализованными работниками.

Синтез парадигм: к комплексной модели регулирования внешней трудовой миграции. Проведенный обзор теоретико-методологических основ регулирования внешней трудовой миграции демонстрирует, что системный, институциональный, структурный и индивидуальный подходы предлагают принципиально разные, но взаимодополняющие оптики для анализа этого феномена. Каждая парадигма акцентирует уникальный аспект: от макросоциальных структур и формальных правил до микроуровневых стратегий индивидов (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительный анализ основных подходов к регулированию трудовой миграции

Критерий	Системный подход	Институциональный подход	Структурный подход	Индивидуальный подход
Основной фокус	Взаимосвязи и взаимодействия элементов системы	Формальные и неформальные «правила игры» (институты)	Глобальные макроструктуры	Рациональный выбор и мотивация человека
Уровень анализа	Макро-, мезо-, микроуровень	Мезо- и макроуровень	Макроуровень	Микроуровень
Ключевые методы	Анализ обратных связей, моделирование	Создание законов, борьба с коррупцией	Инвестиции в развитие, глобальные реформы	Балльные системы, программы интеграции
Сфера применения	Учёт сложности и непредвиденных последствий	Объяснение различий в эффективности законов	Выявление коренных причин миграции	Точечное привлечение нужных специалистов
Проблемы применения	Сложность практической реализации	Риск институциональной инерции	Политическая сложность реализации	Игнорирование структурных барьеров

Примечание – Источник: авторская разработка.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что ни один из подходов не является универсальным. Эффективная миграционная политика в сфере внешней трудовой миграции требует их комбинации, позволяющей балансировать между экономическими интересами, социальной стабильностью и правами человека. На практике это означает, что государство должно:

- системно прогнозировать последствия своих решений для всей системы;
- институционально выстраивать прозрачные и эффективные законы и процедуры;
- учитывать структурные причины миграции в международной повестке;
- индивидуально поддерживать мигрантов, обеспечивая их интеграцию и защиту.

Как показывает практика, именно такое многоуровневое регулирование, учитывающее всю сложность данного процесса, позволяет превратить вызовы внешней трудовой миграции в возможности для развития.

Предложения по регулированию внешней трудовой миграции в Республике Беларусь. Основываясь на синтезе рассмотренных парадигм, можно предложить следующие меры для дальнейшего регулирования процессов внешней трудовой миграции Беларуси с учетом текущей ситуации, сложившихся вызовов и угроз, а также стратегических целей и задач социально-экономического развития страны:

1. Создание дифференцированных правовых режимов для различных категорий трудовых мигрантов (институциональный и индивидуальный подходы).
2. Цифровизация и упрощение административных процедур для работодателей и мигрантов (институциональный подход).
3. Усиление международного сотрудничества на основе двусторонних соглашений (структурный и институциональный подходы).
4. Стимулирование ремиграции и инвестиционной активности возвращающихся граждан Беларуси (индивидуальный и структурный подходы).
5. Разработка и внедрение отраслевого и территориального планирования потребностей в иностранной рабочей силе (синтез системного и структурного подходов).

Реализация предложенных мер обеспечит управляемость процессов трудовой миграции. В результате страна получит не просто временную рабочую силу, а целенаправленно привлекаемый человеческий капитал. Упрощение процедур привлечения иностранной рабочей силы и усиление международного сотрудничества повысит инвестиционную привлекательность страны и ее позиции на международном рынке труда. Таким образом, комплексный подход к регулированию внешней трудовой миграции превратит ее из вызова в инструмент устойчивого развития, способствующий сбалансированному прогрессу экономики и общества.

Выводы. 1. Внешняя трудовая миграция является многогранным инструментом, который может быть использован для достижения различных целей в области внешней политики, обеспечения национальной безопасности и развития мягкой силы. Эффективное управление миграционными потоками позволяет странам максимизировать их выгоды и минимизировать возможные риски, связанные с миграцией.

2. Системная парадигма в регулировании внешней трудовой миграции предполагает рассмотрение миграционных процессов как сложной системы, где все элементы взаимосвязаны и взаимодействуют для достижения баланса между экономическими потребностями, социальной стабильностью и правами человека. Такой подход позволяет анализировать миграцию не изолированно, а в контексте её многомерного влияния на общество, экономику и политику.

3. Применение институционального подхода раскрывает механизмы регулирования трудовой миграции через анализ взаимодействия формальных и неформальных институтов. Значимость институционального подхода состоит в том, что он объясняет, почему одинаковые законы работают по-разному в различных странах, учитывая влияние исторического контекста, культурных норм и практик реализации.

4. Структурный подход переносит фокус на макроуровень, рассматривая миграцию как следствие глубоких глобальных дисбалансов. Он утверждает, что миграционные потоки детерминированы не столько индивидуальным выбором, сколько глобальным экономическим неравенством и политикой транснациональных корпораций. В рамках этого подхода регулирование направлено не на борьбу с последствиями, а на компенсацию структурных дисбалансов, порождающих миграцию.

5. Индивидуальный подход концентрируется на микроуровне – решениях и мотивациях конкретного человека. Он предполагает, что мигрант совершает рациональный выбор, взвешивая издержки и выгоды переезда. Регулирование в этом ключе направлено на управление этими стимулами. Балльные системы (как Canadian Express Entry), целевые визы для дефицитных специалистов, программы поддержки адаптации и интеграции – все эти инструменты призваны привлекать «нужных» мигрантов и снижать их риски.

6. Синтез рассмотренных подходов позволяет преодолеть их ограничения и выработать целостную стратегию, которая обеспечивает баланс между экономической целесообразностью, социальной стабильностью и защитой прав человека, трансформируя миграционные вызовы в возможности для устойчивого развития.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Миграция населения / под общ. ред. О.Д. Воробьевой. – М.: М-во по делам федерации, нац. и миграц. политики Рос. Федерации, 2001. – Вып. 1: Теория и практика исследования / сост. В.А. Ионцев и др. – 176 с.

2. Миграция населения / под общ. ред. О.Д. Воробьевой. – М.: М-во по делам федерации, нац. и миграц. политики Рос. Федерации, 2001. – Вып. 5: Стадии миграционного процесса / сост. Л.Л. Рыбаковский. – 158 с.

3. Миграция населения / под общ. ред. О.Д. Воробьевой. – М.: М-во по делам федерации, нац. и миграц. политики Рос. Федерации, 2001. – Вып. 2: Трудовая миграция в России / сост.: Ж.А. Зайончковская и др. – 191 с.

4. Мишунина А.А. Системный подход к государственному регулированию миграционных процессов в Российской Федерации // Журнал российского права. – 2010. – № 8 (164). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sistemnyy-podhod-k-gosudarstvennomu-regulirovaniyu-migratsionnyh-protsessov-v-rossiyskoy-federatsii> (дата обращения 24.09.2025).

5. Государственное регулирование национальной экономики: учебник / Ю.Г. Голоктионова, Т.Н. Бабич, Ю.В. Вертакова и др.; под ред. Д.Е. Сорокина, С.В. Шманева, И.Л. Юрзиновой; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – М.: Прометей, 2020. – 499 с.

6. Государственное регулирование экономики: учебник / И.С. Цыпин, В.Р. Веснин. – М.: ИНФРА-М, 2023. – 296 с.

7. Сухарев О.С. Региональная экономическая политика: структурный подход и инструменты (теоретическая постановка). – URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/92131/1/2015_2_003.pdf (дата обращения 12.10.2025).

8. Судакова А.Е., Тарасьев А.А., Сандлер Д.Г. Динамическая модель прогнозирования научной миграции в регионе // Экономика региона. – 2021. – Т. 17, Вып. 4. – С. 1196–1209. – URL: https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/114344/1/2021_04_11.pdf (дата обращения 12.10.2025).

**РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ
ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА:
ОПЫТ КИТАЯ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
DEVELOPMENT OF FINANCIAL AND CREDIT INSTRUMENTS FOR SUPPORTING
INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP: EXPERIENCE OF CHINA
AND ITS APPLICATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Осмоловец Светлана Славомировна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
swie1@inbox.ru

Osmolovets Svetlana,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье анализируется опыт Китайской Народной Республики по использованию финансово-кредитных инструментов поддержки инновационного предпринимательства, включая банковское кредитование, краудфандинг, венчурное финансирование, эмиссию акций на биржевых и внебиржевых торговых площадках. Определены особенности и формы скрытого банкинга в Китае. Приведены статистические данные о финансировании предприятий в КНР. На основе опыта Китая предложены рекомендации по адаптации некоторых финансовых инструментов для применения в Республике Беларусь. Выделены факторы недостаточной ликвидности биржевого фондового рынка и предложены мероприятия по ее повышению. Разработаны меры по развитию финансового рынка за счет снижения трансакционных издержек для инвесторов на основе использования технологии блокчейн. Для финансирования инноваций разработан механизм возвратного лизинга на основе залога патентов и иной интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, банковский кредит, венчурный фонд, доверенный кредит, краудфандинг.

Abstract. This article analyzes the experience of the People's Republic of China in utilizing financial and credit instruments to support innovative entrepreneurship. The analysis encompasses bank lending, crowdfunding, venture financing, and stock issuance on exchange and over-the-counter (OTC) trading platforms. The specific characteristics and forms of shadow banking in China are identified. Statistical data on enterprise financing in the PRC are presented. Based on China's experience, recommendations are proposed for adapting certain financial instruments for implementation in the Republic of Belarus. Key factors contributing to the insufficient liquidity of the exchange stock market are highlighted, and measures to enhance it are put forward. Furthermore, initiatives for the development of the financial market through the reduction of transaction costs for investors via blockchain technology are developed. To finance innovation, a mechanism for sale-and-leaseback transactions based on the collateral of patents and other intellectual property is designed.

Keywords: innovative entrepreneurship, bank lending, venture fund, entrusted loan, crowdfunding.

Финансово-кредитные инструменты поддержки инновационного предпринимательства в КНР включают широкий спектр инструментов: налоговые льготы, возврат налогов, банковские кредиты, займы микрофинансовых организаций, финансирование

инвестиционных и венчурных фондов, теневые займы и теневой банкинг, инструменты рынка ценных бумаг (акции и облигации).

В частности, в 2022 г. Национальный фонд гарантирования финансирования поддержал 45,6 млн МСП (далее – малые и средние предприятия) на общую сумму 70,91 млрд юаней. Национальный фонд развития МСП привлек почти 90 млрд юаней и инвестировал в более чем 1100 проектов [1].

Литературные источники указывают, что коммерческие банки Китая, как правило, оказывают финансовую поддержку крупным предприятиям, т. е. не предлагают финансирование и капитал для МСП. Так, в 2022 г. только 58,38 % МСП обратились за банковскими кредитами [1].

Малые и микропредприятия чаще не способны выполнить свои кредитные обязательства по сравнению с малыми и крупными фирмами. Так, удельный вес просроченных кредитов малых и микропредприятий в 2020 г. составил 2,81 % и был на 86 п. п. выше, чем аналогичный показатель по всем выданным кредитам. Согласно данным опроса, уровень банкротств МСП в 2022 г. составил 3,48 %, что на 6,42 % больше, чем в 2021 г. В 2022 г. банки увеличили финансовую поддержку для технологических МСП. В июле 2022 г. Комиссия по регулированию банковской и страховой деятельности Китая выпустила «Уведомление о дальнейшем содействии высококачественному развитию финансовых услуг в обрабатывающей промышленности», которое усилило финансовую поддержку передовых производственных и стратегических новых отраслей [1]. Направления совершенствования кредитования МСП Китая были направлены на повышение качества процедуры выдачи кредита и отбора заемщиков. Например, провинция Хайнань в 2020 г. существенно упростила процедуры кредитования малого и среднего бизнеса за счет нового механизма оценки конкурентоспособности предпринимателей и реализуемых ими проектов [2].

Сложности в получении банковского кредита сформировали рынок небанковских заимствований (теневой или скрытый банкинг). Развитие банковского кредитования МСП способствовало некоторому сокращению этого сектора. В Китае развиты направления скрытого банкинга, такие как компании специального назначения (SPV), доверенные кредиты, трастовые кредиты, недисконтированные акцепты банка, неакционерные частные фонды и одноранговые (P2P) учреждения онлайн-заимствований. В 2022 г. годовая процентная ставка в небанковском секторе долговых заимствований варьировалась от 11,78 % до 13,11 %, с превышением в 7,3 % – 8,7 % стоимости банковских кредитов. В 2022 г. скрытые активы теневого банкинга достигли 50,3 трлн юаней, а их отношение к ВВП составило 41,6 %, что является самым низким уровнем с 2013 г. [1].

Сложностью финансирования инноваций МСП являются отсутствие у предприятий залогового обеспечения кредита и высокие риски инвестиционных проектов. Доверенный кредит – это соглашение о кредитовании, организованное банком-агентом между предприятиями: заемщиком и кредитором. Кредитором может быть государственный департамент, государственная или частная организация, или физическое лицо [3]. Один из видов теневого банкинга – это трасты. Трасты в Китае – это компании, привлекающие средства у физических лиц и предприятий, размещаемые в МСП. У трастов ставки по кредитам выше, чем у банков, но им разрешено инвестировать в более рискованные активы. По состоянию на 30.06.2024 величина активов трастов в КНР составила 27 трлн юаней [4]. Задолженность по выданным МСП кредитам трастов по состоянию на 31.12.2024 составила 4,3 трлн юаней (таблица 1).

Таблица 1 – Совокупное финансирование реальной экономики КНР (остаток задолженности), трлн юаней

Вид финансирования	31.01.2021		31.01.2024		31.12.2024	
	трлн юаней	%	трлн юаней	%	трлн юаней	%
Объем социального финансирования (запасы)	289,7	100,0	384,3	100,0	408,34	100,0
Кредиты в юанях (RMB)	175,4	60,5	240,3	62,5	252,5	61,8
Кредиты в иностранной валюте (в эквиваленте юаней)	2,2	0,8	1,8	0,5	1,3	0,3
Доверенные кредиты	11,1	3,8	11,2	2,9	11,2	2,7
Трастовые кредиты	6,3	2,2	4,0	1,0	4,3	1,1
Недисконтированные банковские акцепты	4,0	1,4	3,1	0,8	2,2	0,5
Корпоративные облигации	27,8	9,6	31,4	8,2	32,3	7,9
Государственные облигации	46,3	16,0	70,1	18,2	81,1	19,9
Финансирование на внутреннем фондовом рынке некредитными предприятиями	8,4	2,9	11,5	3,0	11,7	2,9
Ценные бумаги, обеспеченные активами депозитных финансовых учреждений	1,9	0,7	1,3	0,3	0,8	0,2
Списанные кредиты	5,3	1,8	8,7	2,3	9,9	2,4

Примечание – Источник: [5].

Венчурный капитал, лизинг и факторинг, онлайн-кредитование и краудфандинг продолжают оставаться важными источниками финансирования предпринимательства.

С 2015 по 2021 гг. количество венчурных фондов в КНР увеличилось с 1775 до 3568 ед., а управляемый венчурный капитал вырос с 665,3 до 1303,5 млрд юаней. В 2022 г. остаток задолженности по договорам финансового лизинга в Китае составил около 58,5 трлн юаней, что на 3,6 трлн юаней и на 5,8 % меньше, чем в 2021 г. Количество компаний в секторе финансового лизинга в Китае составило в 2022 г. 9,8 тыс. [1].

Важной формой рыночного финансирования инноваций являются выпуски акций. Возможности листинга инновационных МСП существуют на 4 основных торговых площадках Китая (таблица 2):

- электронная торговая площадка ChiNext на Шэньчжэньской фондовой бирже для инновационных и быстрорастущих предприятий [6];
- электронная площадка STAR Market на Шанхайской фондовой бирже [7];
- сектор инноваций для малых и средних предприятий на внебиржевой торговой площадке Национальной биржи акций и котировок (NEEQ) [8];
- Пекинская фондовая биржа, созданная в 2021 г. для содействия инновациям МСП. Около 76 % из 100 компаний, зарегистрированных на этой торговой площадке – это МСП. Более 80 % из них работают в новых стратегических секторах и инновационных производствах [9].

Таблица 2 – Сравнительные характеристики инновационной биржевых платформ Китая для выпуска акций на 01.12.2024

Биржевой рынок	Количество компаний в листинге, ед.	Рыночная капитализация, трлн юаней	Индекс Р/Е
ChiNext	1363	10,3	38,25
STAR Market	581	6,6	42,86
NEEQ (сектор инноваций)	2178	0,19	X
NEEQ (основной рынок)	3923	0,16	X
Пекинская фондовая биржа	260	0,62	X

Примечание – Источник: сайты Шанхайской, Шэньчжэньской фондовых бирж, Национальной биржи акций и котировок, Пекинской фондовой биржи.

Онлайн-кредитование и краудфандинг становятся новыми популярными инструментами финансирования МСП. непогашенный объем займов онлайн-кредитования в 2022 г. составил 4,5 трлн юаней, увеличившись на 12,5 % с 2021 г. При этом ввиду тенденции к концентрации платформенного бизнеса наблюдается снижение количества платформ онлайн-кредитования с 415 до 267. В объеме краудфандингового финансирования доминирует долевым краудфандинг (в 2022 г. удельный вес составил 51 %). Банки начали широко применять цифровые технологии для предоставления кредитов для МСП. В 2022 г. непогашенные кредиты МСП, предоставленные WeBank, превысили 460 млрд юаней, а средняя ставка кредитования по ним составила около 9 %, что меньше средней ставки по теневым кредитам за тот же период. Количество МСП и самозанятых, получающих банковские услуги от MYBank, достигло 50 млн к 2022 г. NetBank выдал МСП кредитов на сумму 228,2 млрд юаней [1].

Анализ опыта КНР финансирования МСП позволяет сделать следующие выводы о применении инструментов финансирования инноваций МСП в Республике Беларусь.

Банковское кредитование представляет собой наиболее распространенную форму финансирования МСП, как в КНР, так и в Беларуси. Проблемы сопоставимости условий для банковского финансирования обусловлены, в первую очередь, разными подходами к классификации МСП в Китае и Беларуси. Если в Беларуси МСП – это предприятия с ограниченной численностью работников, то в Китае к МСП относят предприятия достаточно с высокой стоимостью активов, например, в сфере недвижимости доход от бизнеса в размере 10 млн юаней и более, а общие активы в размере 50 млн юаней и характерны для средних предприятий, доход от бизнеса в размере 1 млн юаней и более, а общие активы в размере от 20 млн юаней – для малых, а те, чей операционный доход составляет менее 1 млн юаней или совокупные активы составляют менее 20 млн юаней, являются микропредприятиями [10]. Однако банки, в силу специфики своей деятельности и надзорных требований со стороны регулирующих органов, часто отказывают МСП в долгосрочном кредитовании, либо предлагают краткосрочные варианты финансирования.

Китайское правительство проводит интенсивную политику по развитию рыночной экономики и способствует развитию разнообразных каналов финансирования малого и среднего бизнеса: инвестиционных и венчурных фондов, краудфандинга, разных видов долгового финансирования. Наиболее удобным способом финансирования инноваций является выпуск акций.

В Республике Беларусь на ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» существует 3 возможности для листинга малых и средних, в том числе инновационных предприятий: (1) это внесписочные ценные бумаги, к ним не предъявляются требования, кроме обязательного раскрытия информации и выпуска согласно требованиям законодательства Республики Беларусь; (2) листинг на площадке для малого и среднего бизнеса (МСБ) в котировальных листах 1 или 2 уровня. Здесь предъявляются требования к предельным размерам выручки, количеству занятых, к сроку существования и наличию прибыли за последние годы; (3) листинг на площадке «Рынок инноваций» [11].

Несмотря на очень доступные условия листинга, по данным ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» в перечне внесписочных ценных бумаг обращается только 59 выпусков облигаций, в основном лизинговых и торговых предприятий, 3 выпуска облигаций – в котировальном листе 2 уровня, что обусловлено проблемами развития фондового рынка: отсутствие ликвидности на рынке, как следствие высокие процентные ставки по облигационным займам; неразвитый институт маркетмейкерства; высокие транзакционные издержки эмиссии ценных бумаг (оплата услуг брокера, депозитария по подготовке эмиссионных документов); фактическое отсутствие розничных инвесторов. Банки, которые представляют собой основной класс инвесторов на фондовом рынке, не могут приобретать ценные бумаги низкого кредитного качества.

Привлечение розничных инвесторов на биржевой рынок позволило бы решить проблему его ликвидности. Опыт развития цифровых токенизированных займов, выпускаемых на

платформе finstore.by показал, что снижение затрат для инвесторов и обеспечение доступности финансового инструмента позволяют привлечь частный капитал. Так, с момента существования инвестиционной платформы по состоянию на сентябрь 2025 г. эмитентами токенов привлечено 275 млн долл. США за счет средств 20,8 тыс. розничных инвесторов [12].

Лизинг представляет собой удобный инструмент финансирования инноваций для МСП за счет факторов: возможности получения вычета НДС по приобретаемым основным средствам, возможности ускоренной амортизации объекта лизинга, отсутствия потребности в обеспечении выданного займа. В настоящее время согласно ст. 637 Гражданского Кодекса Республики Беларусь предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, кроме земельных участков и других природных объектов.

Опыт КНР характеризуется широким применением патентов, результатов инновационной деятельности для обеспечения кредитов и долговых заимствований. В рыночной практике нематериальные активы (товарные знаки, программное обеспечение, патенты) приобретают рыночную стоимость и сами могут стать предметом гражданско-правовых сделок [13].

Использование финансовыми организациями патентов в качестве залога отражает определенную ступень развития рынка патентов, поскольку для этого необходимо иметь возможность оценить рыночную стоимость патента и выявить те, которые могут быть приняты к залогоу. В Китае такой способ кредитования начал развиваться с 2005 г. [14, р. 6–9].

Особенностью лизинга нематериальных активов является то, что компания-разработчик продает нематериальные активы лизинговой компании, которая предоставляет их в лизинг лизингополучателю. Это один из эффективных способов финансирования инноваций для МСП, когда инновационные разработки способствуют получению дальнейшего финансирования. Разработка правовых норм и внедрение в коммерческую практику Беларуси лизинга нематериальных активов позволила бы развивать рынок патентов и товарных знаков, способствовало бы финансированию инноваций в предпринимательстве. Инновационные предприятия, создающие нематериальные активы, например, программное обеспечение, научные разработки, получили бы возможность на условиях возвратного лизинга финансировать дальнейшие исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Financing SMEs and Entrepreneurs 2024. – URL: https://www.oecd.org/en/publications/financing-smes-and-entrepreneurs-2024_fa521246-en/full-report.html (дата обращения 15.11.2024).
2. СМИ: Хайнань упростил кредиты для бизнеса за счет государственно-банковского механизма. – URL: <https://tass.ru/ekonomika/9726473?ysclid=m4pzjwxoaz388432235> (дата обращения 20.08.2025).
3. Entrusted Loans. – URL: https://www.bankofchina.com/en/cbservice/cb2/cb21/200807/t20080701_1319365.html (дата обращения 20.08.2025).
4. Анализ развития трастовой индустрии Китая в первой половине 2024 года (2024 年度上半年中国信托业发展评析). – URL: <http://www.txh.net/txyh/contents/2024/11/15-49289.html> (дата обращения 20.11.2024).
5. Aggregate Financing to the Real Economy (AFRE). – URL: <http://www.pbc.gov.cn/en/3688247/3688975/5242368/5242421/index.html> (дата обращения 20.11.2024).
6. ChiNext. – URL: www.szse.cn/English/siteMarketData/marketStatistics/overview/index.html (дата обращения 30.10.2024).
7. Market Statistics. – URL: english.sse.com.cn/markets/equities/overview/ (дата обращения 30.11.2024).

8. Innovation – National Equities Exchange And Quotations. – URL: https://www.neeq.com.cn/en/market_data/market_stratification/innovative.html (дата обращения 30.11.2024).
9. Пекинская фондовая биржа провела 100 IPO за семь месяцев после открытия. – URL: <https://www.rbc.ru/quote/news/article/62b5d3889a7947b4541dade8?> (дата обращения 15.11.2024).
10. Tao S. The Impact of Shadow Banking on Small and Medium Enterprise in China-Based on Trust Company Statistics / Sifan Tao, Ziyang Lu, Hanyu Li, Xingcong Liu // Proceedings of the 2022 7th International Conference on Financial Innovation and Economic Development (ICFIED 2022). – URL: <https://www.atlantispress.com/proceedings/icfied-22/125972027> (дата обращения 15.11.2024).
11. Структура и требования биржевого листинга ценных бумаг в ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа» // ОАО «БВФБ». – URL: https://bcse.by/fileManager/files/stockmarket/struktura_cen_bum_1f31.pdf (дата обращения 15.11.2024).
12. Инвестиционная платформа. – URL: <https://finstore.by/?ysclid=m4sc796w18382578773> (дата обращения 15.11.2024).
13. Хан В. А. Лизинг нематериальных активов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2012. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/lizing-nematerialnyh-aktivov> (дата обращения 17.12.2024).
14. Chen Z. and Deng M., Fang M. Financing Innovation with Innovation. – 2022. – URL: <https://ssrn.com/abstract=4209562> (дата обращения 20.10.2024).

УДК 338.242.4(4-15)

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИК СТРАН
ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА
THE ROLE OF THE STATE IN THE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY OF
WESTERN EUROPEAN COUNTRIES IN THE SECOND HALF OF THE 20TH CENTURY**

Тетёркина Алла Михайловна,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
teterkina@tut.by

Данилова Людмила Сергеевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
danlud21@gmail.com

Ганюков Андрей Николаевич,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
avi-rds@mail.ru

Лычагина Екатерина Сергеевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
katiuha.ly4agina@yandex.ru

Teterkina Alla,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Danilova Ludmila,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Ganyukov Andrey Nikolaevich,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Lychahina Katsiaryna,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье представлены краткие результаты научного исследования относительно развития экономик Великобритании, Франции, Италии и Западной Германии после Второй мировой войны до начала 70-х гг. XX в. Отмечено, что доминирующими в тот период были идеи кейнсианства и неокейнсианства. Их реализация осуществлялась посредством усиления роли государства, которое выступало и в качестве регулятора, и в качестве активного участника рыночных отношений. Выявлено, что в Западной Европе наблюдалось принятие практики планирования национальных хозяйств, расширение значимости государственного сектора в производственной и финансовой сферах, осуществлялась поддержка укрупнения капитала. Предоставлялся ряд преференций отечественным товаропроизводителям. С целью погашения инфляционных процессов правительствами активно проводились денежные реформы и контролировались цены. Установлено, что толчком к пересмотру устоявшегося на тот момент инструментария экономического развития стал мировой нефтяной кризис.

Ключевые слова: планирование, монополизация, денежная реформа, регулирование цен, поддержка товаропроизводителей.

Abstract. The article presents brief results of scientific research on the development of the economies of Great Britain, France, Italy and West Germany after World War II until the early 1970s. It is noted that the dominant ideas of that period were Keynesianism and neo-Keynesianism. They were implemented by strengthening the role of the state, which acted both as a regulator and as an active participant in market relations. It was revealed that in Western Europe there was an adoption of the practice of planning national economies, an expansion of the importance of the public sector in the production and financial spheres, and support for the consolidation of capital was carried out. A number of preferences were granted to domestic producers. In order to suppress inflationary processes, governments actively carried out monetary reforms and controlled prices. It was established that the impetus for revising the established tools of economic development at that time was the world oil crisis.

Keywords: planning, monopolization, monetary reform, price regulation, support for producers.

Республика Беларусь неоднократно подвергалась критике со стороны мирового сообщества по причине весомой роли государства в системе экономических отношений. Однако в 20-е гг. XXI в. на фоне глобальных геополитических разногласий во многих западных странах бизнес существенно усилил свою зависимость от принимаемых правительством решений в обход международных договоренностей. Этот факт демонстрирует

очередной виток наращивания масштабов вмешательства регулятора в сферу ведения рыночного хозяйства. Столетие назад капиталистический мир уже признавал целесообразность такого шага. В свою очередь, суть и направленность используемых инструментов в большинстве своем остались неизменными.

Так, в 30-е гг. XX в. получило распространение кейнсианство, что было продиктовано необходимостью преодоления разрушительных последствий Великой депрессии. Оно не утратило своей актуальности и в годы Второй мировой войны, так как именно власти могли обеспечить финансирование военного конфликта. Данный курс оставался актуальным еще не одно десятилетие и после 1945 г. Требовалось принятие мер по восстановлению и развитию экономик. При этом с течением времени в рамках новых реалий появилась некейнсианская концепция, ориентированная не просто на устранение проявляющихся кризисных явлений, а на формирование долгосрочных перспектив роста. Само же государство в одних случаях исполняло роль регулятора, а в других – полноценного участника рынка.

В первую очередь наблюдалось становление института планирования. Уже в 1946 г. во Франции был создан Генеральный секретариат, который занимался разработкой среднесрочных планов развития страны. Эти планы содержали индикативные объемы выпуска продукции по отдельным отраслям, а также для крупных предприятий. Параллельно госструктуры заключали контракты с предпринимателями на выполнение того или иного заказа. Последние же в ответ на взятые обязательства получали валюту для приобретения зарубежного оборудования и различные преференции. В дальнейшем, уже в 60-е гг. XX в., правительство, учитывая интересы бизнеса, который стремился выйти на мировой рынок, снизило контроль над физическими показателями, но расширило мониторинг стоимостных индексов. Одновременно планирование стало приобретать общенациональный формат [1, с. 11; 2, с. 59–66].

В свою очередь, в Великобритании в 1962 г. был создан Национальный совет экономического развития, куда вошли представители власти, деловых кругов и профсоюзов. Одной из его целей являлось составление рекомендательных планов сбалансированного и ускоренного роста национального хозяйства. Первый такой документ был утвержден сроком действия на 1962–1964 гг. [3, с. 183].

Экономика Италии также стала опираться на планирование, с помощью которого государство могло координировать меры вмешательства. Особое внимание уделялось проблеме отсталости Юга. Подтверждением тому служит принятие на 1966–1970 гг. «плана Пьераччини», предусматривающего территориальное перераспределение производственных мощностей [4].

Западная Германия долгое время отказывалась от подобной практики. Однако 8 июня 1967 г. здесь вступил в силу Закон «О содействии стабильности и оживлению экономики». Необходимость в нем возникла в результате перепроизводства. Решение проблемы виделось посредством среднесрочного и долгосрочного планирования. В частности, был подготовлен финансовый план на 1967–1971 гг. [3, с. 199–200; 5, с. 433]. Но следует отметить, что после войны ФРГ взяла ориентир на строительство «социального рыночного хозяйства», для которого неотъемлемыми составляющими должны были стать не только инструменты рыночной экономики и госрегулирования, но и социальная ответственность [6]. Примером того, каким образом эта философия реализовывалась, выступают проведенные там денежная и ценовая реформы.

Нами констатируется тот факт, что в целом во второй половине 40-х гг. прошлого века рынок Западной Европы характеризовался дефицитным состоянием, сохранялось нормирование продовольствия и промышленных товаров, а денежная масса оценивалась как излишняя. Страны прибегали к девальвации. Например, если в декабре 1945 г. за 1 долл. США давали 119,1 франка, то в январе 1948 г. – на 44,4 % больше [7]. В 1949 г. курс фунта снизился на 30,5 %. Немецкая же марка обесценилась не многим более чем на 20 % [8, с. 101; 9, с. 45]. Обусловлено это было тем, что в ФРГ к тому времени в обращении находились уже новые деньги. Весной 1948 г. был принят «Хомбургский план». Согласно ему учреждался единый

эмиссионный центр (Банк немецких земель), вводилась новая денежная единица (дойчмарки), а также устанавливались пропорции обмена. В течение двух месяцев население могло обменять имеющуюся наличность до 60 марок по курсу 1:1. Из них 40 марок выплачивались сразу, а 20 – через месяц. Единовременные денежные выплаты производились всем предприятиям и государственным учреждениям исходя из 60 марок на каждого занятого. Местные бюджеты получали новые деньги в сумме, равной их среднемесячным доходам за последние полгода. Оставшиеся безналичные средства обменивались по курсу 10:1. Причем половина из них блокировалась на депозитах до особого распоряжения. Счета нацистских организаций объявлялись недействительными. Все долговые обязательства пересчитывались исходя из соотношения 10:1, за исключением зарплат, пенсий, налогов, социальных выплат и арендных платежей. По ним курс устанавливался 1:1. Осенью 1948 г. 20 % средств на заблокированных депозитах были разморожены, еще 10 % средств переводились на специальные инвестиционные вклады, а 70 % безвозмездно списывались. Итоговое значение обмена составило приблизительно 100:6,5. В результате к концу 1948 г. денежная масса в Западной Германии сократилась почти в 10 раз [10, с. 103–105].

Параллельно начал действовать Закон «Об основных принципах нормирования и ценовой политики после денежной реформы», в рамках которого капиталистическая Германия переходила на свободное ценообразование в отношении около 400 наименований товаров и услуг. В продаже появились ранее дефицитные вещи. Вместе с тем, чтобы не допустить нового витка инфляции, сдерживался темп роста зарплаты. Однако негативный опыт военных лет и потери сбережений в ходе денежной реформы подталкивали население тратить средства, не накапливая их. По итогу во втором полугодии 1948 г. цены на продукты питания выросли на 18 %, а на одежду – на 35 % [9, с. 8; 10, с. 107, с. 114]. Правительству пришлось задействовать рычаги политики «дорогих» денег, вводить штрафы для тех, кто спекулировал жизненно важной продукцией либо требовал вознаграждение за ее продвижение, а также реализовывать программу «широкого потребления», нацеленную на производство социально значимых товаров по доступным ценам в обмен на льготы для товаропроизводителей [10, с. 113, с. 117–118]. Положительную роль сыграли и поставки ресурсов по плану Маршалла. Промышленность смогла выйти на бесперебойный ритм работы. Постепенно предложение и спрос были сбалансированы [10, с. 113–115].

В исследуемый период правительства западных стран активно поддерживали тенденцию монополизации, причем как частного, так и государственного предпринимательства. Изначально речь шла об объединении мелких и средних субъектов в целях их выживания, а в дальнейшем – о слиянии крупных компаний и создании транснациональных корпораций.

Так, в Великобритании этот процесс затронул практически каждую отрасль. В начале 1960-х гг. здесь в 185 крупных промышленных предприятиях было сосредоточено порядка 30 % всего основного капитала [3, с. 182]. Удельный вес лидирующих игроков рынка мог существенно превышать отметку в 50 %. В 1967 г. после национализации 14 металлургических компаний была основана государственная металлургическая монополия «Бритиш стил», на долю которой приходилось до 90 % выплавки стали [11].

Монополизация активизировалась и в ФРГ. К 1970-м гг. доля акционерных обществ с капиталом в 100 млн марок выросла до 64,3 % [12, с. 8]. Одним из крупных игроков рынка был сталелитейный концерн «Крупп», который по решению союзников изначально подлежал ликвидации, но продолжал функционировать на благо федеративной республики еще не одно послевоенное десятилетие [13].

В Италии в 1962 г. создано Национальное агентство по энергетике, куда вошли активы большинства электроэнергетических компаний, занимающихся выработкой, передачей и распределением электричества за исключением тех, кто производил свыше 70 % энергии для других производственных процессов, а также малых предприятий годовой мощностью менее 10 млн кВт в год [14, с. 61]. А во Франции с поддержкой властей появилась такая промышленная группа, как «Пешине-Южин-Кюльман», объединяющая компании металлургической и химической промышленности [2, с. 65].

Надо отметить, что политика монополизации позволяла властям решать важные стратегические задачи, давала возможность аккумулировать ресурсы и эффективно управлять производством из единого центра. Например, после объединения крупнейших электроэнергетических предприятий в Италии во второй половине 1960-х гг. были реализованы важные проекты по развитию региональных электрических подсистем и установлению международных высоковольтных соединений с соседними странами, в первую очередь с Францией [14, с. 61].

В целях же укрепления позиций своей страны каждое правительство пыталось предоставить как можно больше льгот национальным товаропроизводителям. Для этого задействовались пониженные налоговые ставки и проценты по кредитам, а также выплаты из бюджета.

В частности, в Великобритании крупным компаниям предоставлялись существенные послабления по налогу на прибыль [3, с. 183]. Предприниматели ФРГ с 1969 г. могли воспользоваться правом на получение инвестиционных премий, то есть на уменьшение налогооблагаемой базы при уплате корпоративного налога, если осуществлялись ввод дополнительного оборудования и строительство зданий в ходе расширения производства [15]. Во Франции же много внимания уделялось аграрному бизнесу. Фермерам по выгодным ставкам выдавались кредиты на приобретение новой техники и дополнительных земельных участков, а также компенсировались потери из-за низких цен на их продукцию [2, с. 64–65].

В Италии в 1961 г. был принят Зеленый план, который предусматривал выделение сельскому хозяйству в течение 5 лет государственных субсидий на сумму свыше 0,5 трлн лир. Ставилась цель добиться сближения доходов итальянских аграриев (которые составляли 300 долл. США на одного работника) с доходами аграриев Франции (2160 долл. США) и ФРГ (1300 долл. США). Одновременно в стране, как отмечалось ранее, правительство прицельно поддерживало отсталый Юг. После неудачной попытки привлечения туда частного капитала было решено, что Институт промышленной реконструкции и государственное нефтетитановое объединение должны перенаправить свои вложения в развитие «промышленных оазисов» в этом регионе, доведя их к 1964 г. до 40 и 60 % против 25 и 20 %, которые имели место в 1951–1959 гг. [4].

Представленные выше аспекты являются иллюстрацией лишь отдельных направлений политики регулирования рыночных отношений, которая доминировала в послевоенной капиталистической Европе до 70-х гг. прошлого столетия. Разрушение Бреттон-Вудской системы и введение ОПЕК «нефтяного эмбарго» продемонстрировали необходимость ее пересмотра. Требовались более совершенные инструменты для поиска нового баланса интересов бизнеса и властей, а также компромисса с третьими странами. Но значимость государства в обеспечении развития экономики осталась неоспоримой.

Таким образом, для Западной Европы первые послевоенные десятилетия XX в. – это период эволюции в рамках идей кейнсианства и неокейнсианства. Закладывалась идея важной роли государства как регулятора и полноценного участника рынка. Ее реализация осуществлялась в контексте национализации и поддержки тенденции укрупнения бизнеса; оказания финансовой помощи отечественным товаропроизводителям; расширения практики правительственного планирования и принятия прямых мер по сдерживанию инфляции, включающих денежные и ценовые реформы. Кардинальные изменения произошли в 70-х гг. Дестабилизация внешнеэкономической обстановки продемонстрировала пробелы обеспечения экономического роста посредством распространенных на тот момент мер. Возникла необходимость их совершенствования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мальцев А.А. Обновление кейнсианства в зеркале изменений технико-экономического ландшафта мировой экономики // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2013. – № 5. – С. 4–21.

2. Худокормов А.Г. «Экономическое чудо» во Франции: формирование и результаты дирижистской модели в 1944–1973 годах // *Мировая Экономика*. – 2019. – № 2. – С. 55–69.
3. История новейшего времени стран Европы и Америки: 1945–1992 гг. / И.В. Григорьева, Ю.Н. Рогулев, В.П. Смирнов и др.; под ред. Е.Ф. Язькова. – М.: Высш. шк., 1993. – 447 с.
4. История Италии: в 3 т. / С.Д. Сказкин, Ц.И. Кин, Б.Р. Лопухов и др.; редкол.: С.И. Дорофеева (отв. ред.) и др. – М.: Наука, 1971. – Т. 3. – URL: <https://coollib.net/b/483195/read> (дата обращения 02.03.2025).
5. История Германии: в 3 т. / под общ. ред.: Б. Бонвеча, Ю.В. Галактионова. – М., 2008. – Т. 2: От создания Германской империи до начала XXI века / А.М. Бетмакаев, Т.А. Бяликова, Ю.В. Галактионов и др.; отв. ред. Ю.В. Галактионов; сост. науч.-справ. аппарата А.А. Мить. – 672 с.
6. Смирнов А. Послевоенное возрождение Германии: немецкое экономическое чудо // *Русская народная линия*. – URL: https://ruskline.ru/analitika/2009/06/08/poslevoennoe_vozrozhdenie_germanii_nemeckoe_e_konomicheskoe_chudo (дата обращения 16.01.2025).
7. Меринов И. Валюта во Франции // *Raritetus*. – URL: <https://www.raritetus.ru/texts/valyuta-frantsii-franc/?ysclid=m5s3rbh8ns601022388> (дата обращения 15.01.2025).
8. Новейшая история стран Европы и Америки: XX век: в 3 ч. / под ред. А.М. Родригеса, М.В. Пономарева. – М., 2001. – Ч. 2: 1945–2000. / К.С. Гаджиев, Т.А. Закаурцева, А.М. Родригес, М.В. Пономарев. – 336 с.
9. Эрхард Л. Благополучие для всех: Репринт. воспроизведение / пер. с нем. – М.: Дело, 2001. – 352 с.
10. Невский С.И. Денежная реформа 1948 г. в Западной Германии: экономические результаты и социально-политические последствия // *Terra Economicus*. – 2010. – Т. 8, № 2. – С. 102–122.
11. Послевоенное развитие английской экономики // *Экономическая история зарубежных стран*. – URL: <https://artip.ru/book/base/B3335/B3335Part21-181.php> (дата обращения 28.02.2025).
12. Антрушин Ю.Н., Григорьев Л.Н. Профсоюзы и классовая борьба в ФРГ. – М.: Профиздат, 1982. – 192 с.
13. Фрид. Крупн // *Крупнейшие монополии мира. Краткий справочник* / под общ. ред. Г.П. Черникова. – М.: Политиздат, 1968. – URL: <http://economics-lib.ru/books/item/f00/s00/z0000031/st025.shtml> (дата обращения 28.02.2025).
14. Наумов А.О., Белоусова М.В. Поиск «третьего пути» между государством и рынком: государственное предпринимательство в Италии в середине XIX – второй половине XX в. // *Государственное управление. Электронный вестник*. – 2022. – Вып. 94. – С. 49–67.
15. Шенаев В.Н., Макаров В.С. Финансовая политика // *Финансовая и денежно-кредитная система ФРГ*. – М.: Финансы, 1977. – URL: <http://www.biografia.ru/fintrest/frg04.html?ysclid=m6aeyxh19q308043222> (дата обращения 12.03.2025).

УДК 338.222

ГОСУДАРСТВО – ПРИОРИТЕТНЫЙ СУБЪЕКТ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ THE STATE IS THE PRIORITY SUBJECT OF THE SYSTEM OF ECONOMIC RELATIONS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Угарина Татьяна Александровна,
кандидат экономических наук, доцент,
Научно-исследовательский институт труда
Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь,
Республика Беларусь, г. Минск
t.a.ugarina@list.ru

Ugarina Tatyana,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
The Research Institute of Labor of the Ministry of Labor and Social Protection
of the Republic of Belarus,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. На основе анализа фактологического материала, охватывающего динамику инвестиционной активности государства в основной капитал государственных унитарных предприятий и организаций с участием государства в капиталах, автор констатирует, что государство как субъект экономических отношений в Республике Беларусь имеет и демонстрирует лидирующее положение, что в условиях высокого уровня неопределенности геополитической ситуации является базовым условием устойчивого экономического роста страны.

Ключевые слова: государство, субъект, инвестиции, капитал, рентабельность, экономический рост.

Abstract. Based on the analysis of factual material covering the dynamics of investment activity of the state in the fixed capital of state unitary enterprises and organizations with state participation; the level of profitability, as well as the number of employed workers, the author states that the state as a subject of economic relations in the Republic of Belarus has and demonstrates a leading position, which in the conditions of a high level of uncertainty of the geopolitical situation is a basic condition for sustainable economic growth of the country.

Keywords: state, subject, investments, capital, profitability, economic growth.

С тех пор, как в начале XX в. Дж. М. Кейнс впервые подверг сомнению способности рыночной стихии к саморегуляции, заявив, что без участия государства стабильное экономическое равновесие не достижимо, влияние государства на систему экономических отношений активно осуществляется посредством фискальных и монетарных инструментов. В дальнейшем развитие промышленного сектора индустриальных стран потребовало от государственного управления в качестве экономического рычага овладение средствами производства. С этого момента государственная собственность на средства производства становится одним из важнейших регуляторов экономических процессов. Но уже на рубеже 80-90-х годов XX в. в государственной собственности стали видеть основную причину торможения экономического роста. Последовали социально-экономические реформы по трансформации экономических систем, перевернувшие систему мирохозяйственных связей и геополитический расклад мира. Страны, в зависимости от типа экономической системы, решали разные задачи. Однако после волны приватизации государственных объектов с целью стимулирования экономического роста стала активно поддерживаться так называемая новая экономическая политика, суть которой в необходимости повышения роли государства в регулировании экономических и социальных процессов. Например, Дж. Стиглиц, Дж. Акерлоф, М. Спенс выступали за активное участие государства в регулировании экономики, полагая, что свободное, стихийное развитие рынка создает неравные условия хозяйствования [1–3].

Необходимость участия государства в системе экономических отношений посредством управления и распоряжения имущественными отношениями не вызывает сомнения и является предметом рассмотрения в трудах многих экономистов разных школ и научных направлений. Среди них, например, Д.С. Львов, В.В. Бандурин, В.Ю. Кузнецов, А.Н. Фурсов, Л.И. Кошкин, А.Н. Ряховская, В.А. Галанов, Е.В. Гаврилин и многие другие. Обобщая их исследования, можно сказать, что система распределения и функционирования капитала, обслуживающего реальный сектор экономики, находится под воздействием государственного управления и позволяет решать вопрос о темпах накопления, расширения производств, прироста основного капитала, уровня занятости населения страны и многое другое [4, 5].

Особенно отмечается важная роль государственной собственности и государственного управления при решении общенациональных задач социального, экологического, стратегического характера и пр.

Наряду с этим влияние государства на экономические процессы становится наиболее сильным тогда, когда оно само реализует хозяйственные функции, является собственником и управляет своим имуществом.

Размер и доля государственной собственности, степень охвата ею сфер экономики определяется в разных странах на разных этапах формирования национального хозяйства (в контексте его исторических, культурных традиций) социально-экономической целесообразностью, но при этом всегда однозначна ее социальная направленность. Впрочем, как субъект экономических отношений, государство, зачастую есть один из крупнейших собственников средств производства (исключение составляют наиболее развитые страны мира). По утверждению В.А. Галанова «в долгосрочной экономической перспективе доля государственной собственности в экономиках всех стран имеет тенденцию к увеличению» [5, с. 93].

При всем этом отечественные и зарубежные экономисты стремятся уточнить границы государственного воздействия на экономику в процессе дискуссии об определении понятий «государственная собственность» и «государственный сектор». Более подробно о структурно-функциональном подходе к пониманию отношений собственности в системе социально-экономических отношений в статье Угариной Т.А. [6].

Априори управление имущественными отношениями для государства подчинено его главной цели – управлению жизнью общества. И все, чем государство владеет и распоряжается в конкретный исторический момент времени, используется для определенных целей социально-экономического развития социума по определению.

В целом сложность системообразующей роли государства заключается в том, что государство воздействует на систему кругооборота продукта и капитала через множественные механизмы имущественных взаимодействий субъектов по двум каналам: как макроэкономический регулятор и как субъект экономических отношений.

Как макроэкономический регулятор социально-экономических процессов государство оказывает воздействие на структуру отношений собственности, а во втором действует как приоритетный субъект экономических отношений, который владеет и распоряжается движимым и недвижимым имуществом.

То есть можно констатировать, что государственная собственность представляет собой одновременно и объект управления государством, и инструмент (орудие) управления обществом в руках государства, что наглядно иллюстрируется формами выражения экономических интересов государства в рамках реализации имущественных взаимодействий в системе экономических отношений (рисунок 1).

В обычном понимании любой объект собственности, который принадлежит тому или иному субъекту является и объектом управления с его стороны в большей или меньшей степени (в зависимости от свойств и характеристик самого объекта, а также воли владельца). Соответственно и государственная собственность всегда есть объект управления государством как собственника. Другое дело, что государство является непсонифицированным лицом, поэтому функции владения и распоряжения государственным имуществом выполняют государственные органы, действующие в жестких рамках регламентов и указаний Совета Министров и Президента Республики Беларусь.

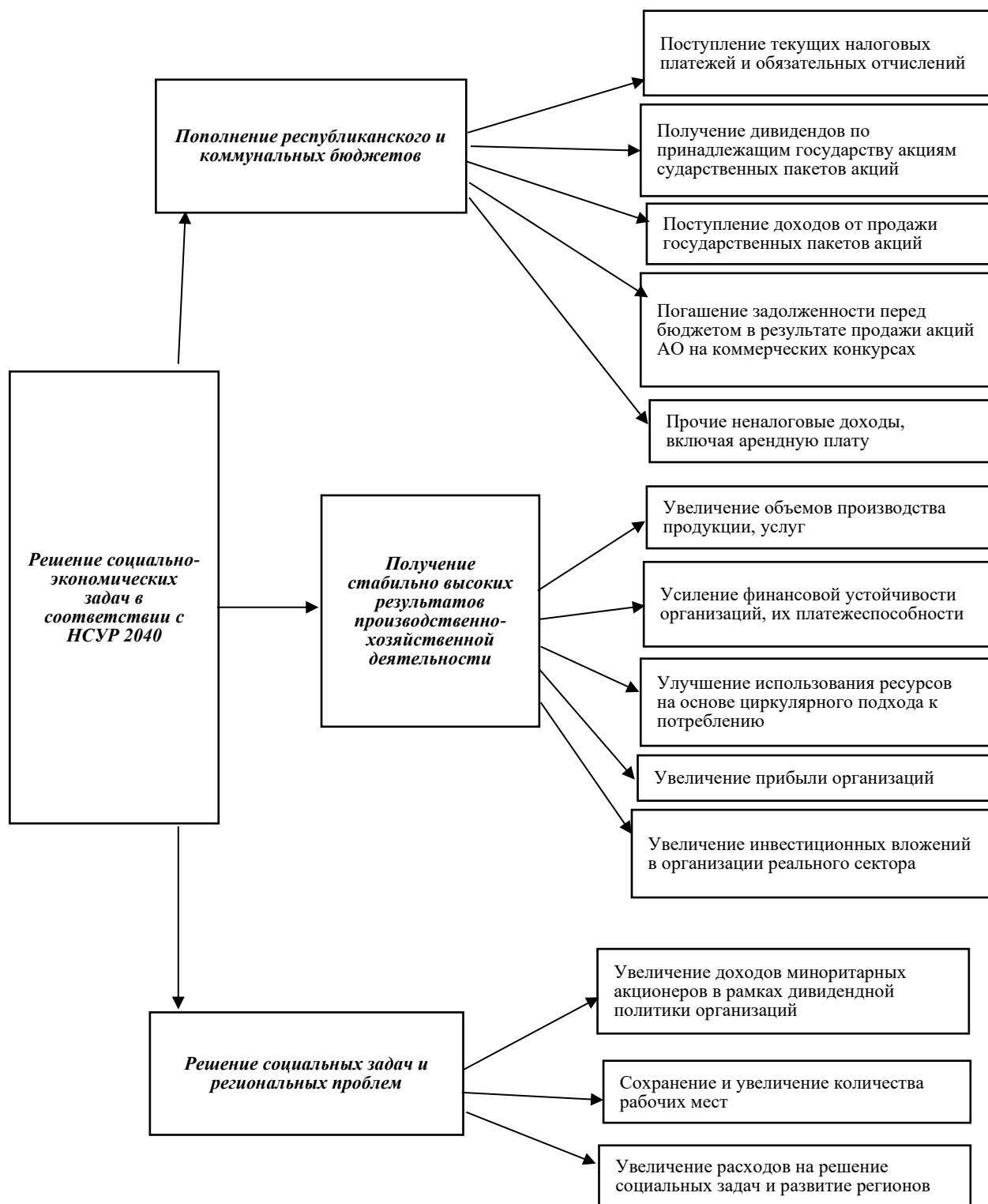


Рисунок 1 – Формы выражения экономических интересов государства посредством регулирования имущественных отношений между хозяйственными субъектами в Республике Беларусь
Примечание – Источник: авторская разработка.

В целом возможности макроэкономического регулирования экономики посредством воздействия на структуру отношений собственности задают «правила игры» и позволяют координировать хозяйственную деятельность по направлениям:

– привлечения стратегических инвесторов (в том числе иностранных) в реальный сектор экономики Республики Беларусь для создания новых и включения инвестиционных ресурсов в структуру капиталов действующих организаций;

– мобилизации внутренних ресурсов организаций реального сектора республики для проведения модернизации и технического обновления производств;

– оздоровления экономики страны посредством восстановления платежеспособности организаций реального сектора экономики с различным уровнем финансовой устойчивости за счет изменения принадлежности внеоборотных активов;

– активизации межотраслевых сдвигов в направлении формирования постиндустриальной структуры экономики страны.

Полагаем, что реализация указанных направлений требует в качестве институционального оформления разработку концепции управления имущественными отношениями в республике, содержащую механизмы управления и распоряжения государственным имуществом, включая способы реструктуризации отношений собственности для создания эффективно функционирующей экономической системы под эгидой государства.

В условиях усиления геополитической неопределенности и санкционного давления на экономику повышение эффективного функционирования объектов государственной собственности следует рассматривать как целевой ориентир для формирования условий для долгосрочного экономического роста. Это особенно важно еще и потому, что, как уже говорилось, через объекты государственной собственности государство, как макроэкономический регулятор задает и оказывает разностороннее воздействие на функционирование экономики в целом. На это же указывает также В.А. Галанов, когда говорит о том, что управление государственным имуществом со стороны правительственных структур есть форма управления всей частной собственностью в стране [5, с. 132].

И если ранее выдвигались очевидные аргументы против сохранения в государственной собственности крупнейших компаний, и, как правило, обосновывались аргументы в пользу снижения порогов контроля, равных условий конкуренции, транспарентности и модификации корпоративного управления и пр., то действительность настоящего момента диктует необходимость объединения интересов различных субъектов для достижения совместных целей, не сводимых к целям конкретного лица. Так как кроме «потребностей, которые могут быть удовлетворены одиночными усилиями отдельных людей, существует множество потребностей, личных и общественных, которые могут быть удовлетворены только путем кооперации, соединенными усилиями многих» [7, с. 175].

Государство как субъект экономических отношений владеет и распоряжается государственными унитарными предприятиями, учреждениями и долями участия (акциями) в различных хозяйственных обществах республиканского и коммунального уровней, охватывающих различные отрасли национального хозяйства республики. Количественные фактологические данные представлены в таблице 1.

В Республике Беларусь государственные унитарные предприятия представлены в двух формах: хозяйственного ведения и оперативного управления (казенные). Кроме того, посредством участия в капиталах организаций государство реализует свою заинтересованность как субъекта экономических отношений в определенных видах, сферах, направлениях экономической деятельности, а как макроэкономический регулятор – в инвестиционном и техническом содействии развитию отдельным отраслям и видам деятельности (например, в сфере ИТ технологий).

Таблица 1 – Государственные унитарные предприятия и организации с долей государственной собственности по видам экономической деятельности в Республике Беларусь, 2023 г.

Показатель	Количество организаций, ед.									
	Всего	Виды экономической деятельности								
		Сельское, лесное, рыбное хозяйство	Промышленность	Строительство	Оптовая, розничная торговля, ремонт транспорта	Транспортная и почтовая деятельность	Информация и связь	Образовательная, научно-техническая деятельность	Здравоохранение, социальные услуги, спорт, творчество	Прочие виды услуг
Республика Беларусь	3186	1017	724	314	180	129	112	301	59	350
Государственная собственность, всего	1586	370	280	180	72	65	96	231	49	242
в том числе										
республиканская собственность	353	32	57	6	38	27	38	118	6	31
коммунальная собственность	1233	338	223	174	34	38	58	113	43	212
Частная собственность с долей государственного участия, всего	1600	647	444	134	108	64	16	70	10	107
в том числе										
с долей государства 50 % и более	1296	575	327	102	81	52	10	57	8	84
с долей государства менее 50 %	304	72	117	32	27	12	6	13	2	23

Примечание – Источник: авторская разработка по данным [8, с. 7–12].

Если рассматривать динамику изменения количества государственных унитарных предприятий и организаций, то следует обратить внимание на относительную стабильность числа государственных организаций и организаций с государственным участием в капиталах. Кроме того, преобразование государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества в последние годы не является актуальным вопросом. На первый план выходят задачи поддержания эффективной хозяйственной деятельности организаций. В настоящее время при оптимизации структуры объектов государственной собственности все чаще применяется передача объектов из республиканского подчинения в коммунальное по территориальному принципу, что позволяет несколько снизить нагрузку на республиканский бюджет, если речь идет об организациях не имеющих социально-экономической значимости для обеспечения национальной или экономической безопасности страны.

Численное превосходство частного сектора в воспроизводственной структуре экономики Беларуси – очевидный факт: удельный вес организаций частного сектора в 2024 г. составлял 77,9 % (без государственного и иностранного участия). В то же время государственный сектор в общей структуре экономики страны имел 10,4 %, республиканской и коммунальной собственности соответственно 1,2 % и 9,2 % [8, с. 171].

Рост числа организаций и фирм частной формы собственности в республике свидетельствует о том, что качественные характеристики типа экономической системы Республики Беларусь в полной мере соответствуют экономикам смешанного типа, что подтверждается статистическим материалом по изменению количественных оценок организаций различных форм собственности, представленным в ежегодных публикациях Национального статистического комитета Республики Беларусь.

Однако показательным является тот факт, что, государственная собственность формально сокращается, а государственное влияние усиливается.

Государство активно участвует в хозяйственной жизнедеятельности, что характеризуется уровнем его инвестиционной активности, стабильно высоким уровнем рентабельности продаж, который уступает лишь организациям с иностранными инвестициями.

Фактологический материал указывающий на динамику и объемы капитальных вложений в организации с разными формами собственности свидетельствует о том, что частный сектор уступает государственному, поскольку именно в государственных организациях сосредоточено большее количество основных средств, а объемы государственных инвестиций больше.

Для того, чтобы это представить, частная собственность с государственным участием в капитале по двум направлениям исследуемых позиций была выделена из общего количества частной собственности и представлена отдельно (таблица 2).

Таблица 2 – Инвестиции в основной капитал организаций и объемы основных средств по формам собственности в Республике Беларусь, %

Форма собственности	Инвестиции в основной капитал			Основные средства организаций		
	2015 г.	2020 г.	2024 г.	2015 г.	2020 г.	2024 г.
Всего	100	100	100	100	100	100
Государственная собственность	38,4	38,5	42,1	47,0	44,5	45,9
Частная собственность без государственного участия в капитале	26,2	27,6	30,7	25,2	28,7	27,0
Частная собственность с участием государства в капитале	27,9	25,1	22,1	24,0	21,4	22,0
Иностранная собственность	7,5	8,8	5,1	3,8	5,4	5,1

Примечание – Источник: авторская разработка по данным [8].

Рассматривая организации через призму инвестирования в их основной капитал, можно констатировать активную инвестиционную позицию государства в системе экономических отношений – суммарные величины инвестиций в основной капитал значительно превышают объемы финансовых вложений в основной капитал организаций, принадлежащих частным и иностранным инвесторам. Соответственно, инвестиционные потоки пропорционально отражаются в динамике изменения объемов основных средств организаций по формам собственности, что в настоящее время отражено в масштабах: государственной собственности – 45,9 %, частной – 27,0 % (без организаций с долями государственного участия в капитале, объемы основных средств которых составляют 22,7 %); иностранной – 5,1 %.

Следует отметить, что технологическая структура инвестиций в основной капитал по секторам экономики приблизительно одинакова на протяжении двадцати лет: строительно-монтажные работы в среднем составляют практически половину – 46–49 % от всего объема инвестиционных ресурсов; расходы на машины и оборудование, транспортные средства – около 40 %, чуть более 11 % составляют прочие затраты и работы [9, с. 217].

В этой связи внимание привлекает идея ведущего апологета инновационной экономики Р. Аткинсона о необходимости развития в первую очередь обрабатывающей промышленности как основы для порождения и распространения научно-технического прогресса на всю экономику. Это отражается на динамике технико-технологического обновления действующих производств, о чем свидетельствуют коэффициенты ввода нового оборудования и выбытия производственных мощностей организаций, а также уровень износа, достигший к 2024 г. 42 % [9, с. 166].

Тем не менее, фактологические данные свидетельствуют о сохранении уровня рентабельности по отраслям и даже его незначительное увеличение при общем снижении

числа экономически несостоятельных организаций.

Таким образом, соотнесение количества хозяйственных субъектов и объемов их инвестиций в основной капитал, аккумулируемый в виде основных средств по формам собственности позволяет утверждать, что роль государства и его координирующее влияние на экономику в Республике Беларусь было и остается наиболее существенным.

Кроме того, государство сохраняет за собой контроль и участие в капиталах такого рода организаций, как градообразующие и экспортоориентированные, включая высокотехнологичные.

Решение многих социальных и экономически важных проблем также обеспечивается государственным сектором как активным субъектом общественного воспроизводства, что непосредственно отражается в численности занятого населения и количестве реализуемых социально-экономических программ развития страны.

То есть государство есть безусловный драйвер устойчивого экономического роста Республики Беларусь, поскольку гармонично сочетает функции макроэкономического регулятора с эффективной хозяйственной деятельностью как субъекта экономических отношений в рамках общей стратегии долгосрочного развития страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора – Пер. с англ. МГУ: ИНФРА-М, 1997. – 720 с.
2. Akerlof G. An Economic Theorist's Book of Tales – Cambridge, 1984. – 196 с.
3. Spence M., Brady D. Growth in the Developing Countries, Emerging Economies and the Global // Economy International Monetary Fund– 2017. – April. – P. 65–117.
4. Шалина О.В. Государственная собственность: происхождение, сущность, эффективность реализации // Вестник ВГУ, Сер. Экономика и управление. – 2004. – № 2. – С. 31–37.
5. Галанов В.А., Гришина О.А., Шибяев С.Р. Управление государственной собственностью на акции: учебник / под ред. В. А. Галанова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
6. Угарина Т.А. Собственность в системе социально-экономических отношений: структурно-функциональный подход // Вестник БГУ, Сер. 3. – 2014. – № 2. – С. 40–48.
7. Трубецкая Е.Н. Энциклопедия права. – СПб., 1999. – 320 с.
8. Основные показатели деятельности организаций государственного сектора Республики Беларусь // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь., Минск, 2023. – 41 с.
9. Республика Беларусь 2024: статистический ежегодник // Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2024. – 371 с.

УДК 336.143.2

БЮДЖЕТНЫЕ ПРАВИЛА КАК ИНСТРУМЕНТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ FISCAL RULES AS A TOOL FOR FISCAL POLICY SUSTAINABILITY

Шулейко Ольга Леонидовна,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
olgashuleiko@yandex.ru

Shuleiko Olga,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье проведен анализ факторов, определяющих устойчивость бюджетной политики в современных условиях, выявлены риски устойчивости. Определено, что важнейшим механизмом обеспечения устойчивости являются бюджетные правила. Рассмотрены действующие в Республике Беларусь бюджетные правила, и обоснована необходимость их совершенствования. На основании исследования отечественного и зарубежного опыта определены ключевые факторы успешного применения бюджетных правил как инструмента достижения финансовой стабильности и обеспечения экономического роста в условиях высокого уровня экономической неопределенности. Разработаны рекомендации по совершенствованию фискальных правил в Республике Беларусь.

Ключевые слова: бюджетные правила, бюджетная устойчивость, бюджетная политика, государственный долг, дефицит бюджета.

Abstract. The article analyzed the factors that determine the stability of budgetary policy in modern conditions, identified the risks of sustainability. It is determined that the most important mechanism for ensuring sustainability is budget rules. The budget rules in the Republic of Belarus were considered, and the necessity for their improvement was justified. Based on the study of domestic and foreign experience, the key factors for the successful application of budgetary rules as a tool for achieving financial stability and ensuring economic growth in conditions of high level of economic uncertainty were identified. Recommendations have been developed to improve fiscal rules in the Republic of Belarus.

Keywords: fiscal rules, fiscal sustainability, fiscal policy, public debt, budget deficit.

Современные вызовы, связанные с необходимостью обеспечения стабильного социально-экономического развития и экономической безопасности, требуют от Республики Беларусь комплексного совершенствования бюджетной политики. Важным критерием эффективности бюджетной политики является ее устойчивость – способность государства в течение длительного периода обеспечивать сбалансированность бюджета; поддерживать государственный долг на безопасном уровне; сохранять возможность финансировать социальные обязательства и развитие экономики даже при изменении внешних условий (кризисы, падение цен на сырьё, изменение процентных ставок, демография и т. д.).

Понятие устойчивости бюджетной политики коррелирует с понятием фискальная устойчивость (*fiscal sustainability*), однако это не тождественные термины. Фискальная устойчивость – более узкое понятие, сфокусированное на госдолге и дефиците бюджета. Устойчивость бюджетной политики – более широкое понятие, включающее также качество бюджетного процесса, предсказуемость налоговой и расходной политики, доверие инвесторов и граждан. Для характеристики устойчивости бюджетной политики применяется более широкий круг показателей, в частности, структура доходов и расходов, фискальные риски, чувствительность к шокам и другие (таблица 1).

Таблица 1 – Ключевые показатели устойчивости бюджетной политики

Показатель	Что отражает	Признак неустойчивости
Дефицит бюджета (% ВВП)	Баланс доходов и расходов	Хронический дефицит выше 3–5 % ВВП
Госдолг (% ВВП)	Уровень долговой нагрузки	Быстрый рост или превышение безопасного порога (обычно 60 % ВВП, но зависит от страны)

Продолжение таблицы 1

Показатель	Что отражает	Признак неустойчивости
Стоимость обслуживания долга	Нагрузка по процентным выплатам	Высокая доля процентов в расходах (10 % и более)
Первичный баланс	Состоятельность бюджета без учёта процентов	Долгосрочный дефицит даже без учёта выплат по долгу
Структура доходов	Надёжность и диверсификацию источников	Зависимость от волатильных доходов (например, нефть, газ)
Структура расходов	Гибкость и приоритеты	Чрезмерная доля жёстко закреплённых обязательств
Фискальные риски	Возможные скрытые обязательства	Гарантии по долгам госкомпаний, неучтённые пенсионные обязательства
Чувствительность к шокам	Зависимость от внешней конъюнктуры	Резкие потери доходов при кризисах или падении цен на сырьё
Долгосрочные прогнозы	Способность финансировать будущие расходы	Рост долговой нагрузки из-за демографии, старения населения

Примечание – Источник: авторская разработка с использованием [1].

В Республике Беларусь проводится сбалансированная бюджетная политика при этом выполняются социальные обязательства, поддерживается реальный сектор экономики. Вместе с тем, задача сохранения устойчивости бюджета в перспективе осложняется внутренними и внешними вызовами. Кроме того, особенности бюджетной системы также оказывают влияние на ее устойчивость. В доходах бюджета высокую долю занимают косвенные налоги (НДС, акцизы), что делает бюджет более уязвимым к кризисам, инфляции и внешним шокам, а также менее справедливым по распределению нагрузки. Доходы от внешнеэкономической деятельности, которые занимают весомую долю в бюджете, зависят от конъюнктуры мировых цен на сырьевые товары, что является одной из причин процикличности доходов. Налоговая система содержит большое число льгот и специальных режимов (СЭЗ, парки, особые зоны), что снижает нейтральность налоговой системы.

Демографические факторы усиливают социальное давление: старение населения увеличивает расходы на пенсии и здравоохранение. Определенные риски устойчивости бюджетной политики несет долговая политика. Государственный долг в последние годы стабилизировался на уровне около 35–40 % ВВП, однако значительная его часть номинирована в иностранной валюте. Усиливается зависимость от узкого круга внешних кредиторов, прежде всего РФ и ЕАБР, при этом внутренний финансовый рынок ограничен. Сохраняются также высокие валютные риски долга: колебания курса рубля напрямую влияют на долговую нагрузку [2].

Высокая доля госсектора формирует квазифискальные риски – госпредприятия часто нуждаются в рефинансировании кредитов, а государственные гарантии по займам создают скрытые обязательства бюджета. Актуальной остается необходимость структурных реформ: повышение эффективности госсектора и адресности субсидий.

Таким образом, для Беларуси вопрос устойчивости бюджетной политики особенно актуален в условиях:

- высокой зависимости доходов от внешней конъюнктуры;
- существенной доли госпредприятий и связанных квазифискальных рисков;
- необходимости поддержания социальных стандартов при ограниченных ресурсах;
- санкционных ограничений и сужения внешнего финансирования.

Лучшие международные практики показывают, что устойчивость достигается не «жесткой экономией», а установленными правилами, институтами и процедурами бюджетирования.

Одним из важнейших инструментов обеспечения устойчивости бюджетной системы являются бюджетные правила. Фискальные (бюджетные) правила – формальные ограничения на бюджетные показатели (дефицит, долг, расходы, налоги и т. д.), которые устанавливаются

с целью повышения долгосрочной устойчивости, снижения фискальной волатильности и укрепления доверия. Их эффективность зависит не только от самой формулировки правила, но и от институциональной среды: качества прогнозов, мониторинга, прозрачности и механизмов исполнения. Результативность правил также определяется их дизайном.

Бюджетная политика Республики Беларусь регламентирована фискальными правилами, установленными на уровне ЕАЭС, а также на национальном и региональном уровнях. В частности, в ст. 63 Договора о Евразийском экономическом союзе указано, что государства – члены ЕАЭС формируют экономическую политику «в рамках следующих количественных значений макроэкономических показателей, определяющих устойчивость экономического развития:

- годовой дефицит консолидированного бюджета сектора государственного управления не должен превышать 3 % ВВП;

- долг сектора государственного управления не должен превышать 50 % ВВП» [3].

Правила, ограничивающие дефицит бюджета, содержатся в ст. 48 Бюджетного кодекса, где указано, что бюджет с дефицитом (или профицитом) допускается только при наличии обоснованных источников финансирования дефицита [4]. Максимальный размер дефицита республиканского бюджета на конец года и источники его финансирования, или минимальный размер профицита утверждаются законом о республиканском бюджете на очередной финансовый год. Также установлены правила, регулирующие размер долга органов местного управления. Действующие правила направлены на поддержание финансовой стабильности, однако имеют ряд недостатков, в частности, неясная методология расчета, нескоординированность, проциклический характер, необязательность исполнения [5].

Исследование отечественного и зарубежного опыта позволило определить ключевые факторы успешного применения бюджетных правил как инструмента достижения финансовой стабильности и обеспечения экономического роста в условиях высокого уровня экономической неопределенности. Правила должны быть стабильными, ясными и численно измеримыми. Это важно, потому что простой и измеримый индикатор (например, дефицит менее 3 % ВВП или долг менее 60 % ВВП) облегчает мониторинг и контроль за их исполнением. Кроме того, необходима четкая методология расчёта (фактический или структурный дефицит бюджета), что снижает разночтения и минимизирует возможности обхода правил. Вместе с тем, слишком узкий критерий (например, только фактический дефицит бюджета) может не учитывать циклические колебания и содействовать перераспределению расходов / доходов между балансовыми и забалансовыми счетами (креативная бухгалтерия).

Стабильность правил должна сочетаться с их гибкостью. Жесткие правила, лишённые гибкости, затрудняют ответ на крупные шоки (финансовый кризис, пандемия, военные действия). Гибкость достигается законодательно установленными условиями временного отступления («escape clauses»), позволяющими на определенный срок отклониться от правила при четко определённых обстоятельствах. При этом необходимо установить предельный срок отклонения от правил и план возвращения к правилу. Опыт COVID-19 показал широкое использование в различных странах отклонений от бюджетных правил, что позволило увеличить расходы на здравоохранение и поддержку экономики, но также привело к существенным и длительным отклонениям [6].

Ключевым фактором устойчивости бюджетной политики является ее контрциклическость. В этой связи бюджетные правила должны учитывать влияние экономического цикла (структурный дефицит) для того, чтобы избежать контрциклического ужесточения политики в период рецессии. На практике сложность выполнения этого условия связана с отсутствием соответствующей методологии и качественных макропрогнозов.

Важное значение имеет механизм соблюдения правил и санкции за их неисполнение. Мировой опыт показывает, что применяются как формальные санкции (штрафы, автоматические корректировки), повышающие комплаенс, так и такие альтернативы как обязательные корректирующие планы и алгоритмы поэтапного восстановления. Практика

показала, что лучший эффект достигается сочетанием прозрачного мониторинга, репутационных стимулов и, при возможности, формальных санкций [7].

Стабильность и устойчивость бюджетной системы может быть достигнута в том случае, если правила охватывают ключевые уровни бюджета – не только центральный, но и местные. Это важно в связи с тем, что возможны ситуации, когда центральный долг снижается, а региональные власти увеличивают долги, в этом случае правило, регламентирующее центральный долг, теряет эффективность. В этой связи должна быть обеспечена координация между уровнями власти (центральным и региональным) и учет трансфертов [8].

На основании изучения международной практики можно сделать выводы о том, что ключевыми элементами эффективности бюджетных правил являются: комбинация численного правила, независимого мониторинга и прозрачной процедуры исключений, что позволяет достичь устойчивости и гибкости. При этом длительные отклонения от долговых лимитов, трудно обратимы, поэтому важно иметь механизмы возврата. Только правила, подкреплённые качественной статистикой и прогнозами, реалистичны и исключают возможности их обхода.

Для повышения бюджетной устойчивости целесообразно корректировка действующих в Республике Беларусь бюджетных правил, усиление их гибкости и контрцикличности. Целесообразно скорректировать якорный показатель, связанный с уровнем бюджетного дефицита, установить предельный размер структурного (циклически скорректированного) бюджетного баланса, что позволит ограничить процикличность бюджетной политики и повысить доверие со стороны инвесторов. При этом должна быть закреплена возможность временного отклонения от установленных параметров при возникновении особых ситуаций, таких как: экономический кризис; стихийные бедствия; военные конфликты; пандемии. Введение такой нормы позволит увеличивать расходы, временно превысив лимит дефицита или долга. Но важно, чтобы такие исключения были временными; прозрачными и законодательно оформленными.

Также целесообразно скорректировать правила, регулирующие госдолг. В частности, вместо ежегодно устанавливаемого размера государственного долга в стоимостном измерении, установить простое и достижимое основное правило – численный ориентир по долгу и предельную величину роста расходов. Для этого необходимо формально закрепить пороговое значение для валового государственного долга, например, 40 % ВВП как целевой максимум. Кроме того, целесообразно установить потолок роста реальных расходов: лимитировать годовой рост реальных (скорректированных на инфляцию) расходов бюджета. Такой подход позволит ограничить «скрытые» дефициты и будет стимулировать приоритизацию расходов.

Сбалансированный и устойчивый бюджет – это результат не единичной меры, а целостной архитектуры государственных финансов, включающей фискальные правила. Установление правил, включающих комбинацию контрцикличности, жестко заданных потолков расходов, будет способствовать обеспечению устойчивости даже при высокой волатильности внешней среды и позволит снизить уязвимость бюджета, повысить эффективность расходов и создать условия для устойчивого роста.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Fiscal sustainability in theory and practice: a handbook / edited by Craig Burnside // The World Bank. – 2005. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/8d67f968-cda6-59eb-832d-4d9a5b20d172/content> (дата обращения 12.09.2025).

2. Шулейко О.Л. Бюджетная безопасность в системе экономической безопасности Республики Беларусь // Вестник Института экономики НАН Беларуси. – 2022. – Вып. 4. – С. 57–66.

3. Договор о Евразийском экономическом союзе / Национальный интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=f01400176> (дата обращения 13.09.2025).
4. Бюджетный кодекс Республики Беларусь / Национальный интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=11031&p0=hk0800412> (дата обращения 13.09.2025).
5. Шулейко О.Л. Стимулирующая фискальная политика и рычаги ее устойчивости // Научные труды БГЭУ. – 2018. – С. 103-109.
6. Davoodi H.R. Fiscal Rules and Fiscal Councils: Recent Trends and Performance during the COVID-19 Pandemic / IMF Working Paper 22/11. – URL: https://www.imf.org/external/datamapper/fiscalrules/Working%20Paper%20-%20Fiscal%20Rules%20and%20Fiscal%20Councils%20-%20Recent%20Trends%20and%20Performance%20during%20the%20Pandemic.pdf?utm_source=chatgpt.com (дата обращения 13.09.2025).
7. Vammalle C., Bambalaite I. Fiscal Rules for Subnational Governments: The Devil's in the Details / OECD. – Working papers. – 2021. – No. 35. – URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2021/03/fiscal-rules-for-subnational-governments_79fa16bf/531da6f9-en.pdf?utm_source=chatgpt.com] (дата обращения 18.09.2025).
8. Pietrangelo de Biase, Dougherty S. The past and future of subnational fiscal rules: an analysis of fiscal rules over time / OECD. – Working papers on fiscal federalism. – 2022. – No. 41. – URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2022/10/the-past-and-future-of-subnational-fiscal-rules_77285223/d2798c9e-en.pdf?utm_source=chatgpt.com (дата обращения 18.09.2025).

УДК 001.89: [0/3+7/9]

**О ВОЗМОЖНЫХ ПОДХОДАХ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ
ПОНЯТИЯ «БЕЛОРУССКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ШКОЛА»
ON POSSIBLE APPROACHES TO DEFINING THE CONCEPT
OF THE "BELARUSIAN SCHOOL OF ECONOMICS"**

Щербин Вячеслав Константинович,
кандидат филологических наук,
Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
shcherbin5353@mail.ru

Shcherbin Vyacheslav,
Candidate of Philological Sciences (PhD),
Center for System Analysis and Strategic Research of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматриваются основные подходы к описанию научных школ экономической мысли. Проводится качественный анализ определений научных школ экономической мысли: а) мировых школ; б) российских и белорусских школ. Оцениваются возможности количественного подхода к описанию российских и белорусских научных школ. Анализируется опыт РФФИ по использованию комплексного подхода к описанию ведущих научных школ России. Обосновываются следующие выводы: 1) научные школы относятся к числу неформальных социальных институтов и не являются научными организациями; 2) научные школы вместе с научными организациями, на базе которых они, как правило,

работают, образуют единые институциональные комплексы, обеспечивающие сохранение и развитие фундаментальных основ научной деятельности.

Ключевые слова: понятие «белорусская научная школа»; качественный, количественный и комплексный подходы к выявлению и описанию научных школ; институциональные комплексы.

Abstract. The article examines the main approaches to describing scientific schools of economic thought. A qualitative analysis of the definitions of scientific schools of economic thought is conducted: a) global schools; b) Russian and Belarusian schools. The possibilities of a quantitative approach to describing Russian and Belarusian scientific schools are assessed. The experience of the Russian Foundation for Basic Research in using an integrated approach to describing leading scientific schools in Russia is analyzed. The following conclusions are substantiated: 1) scientific schools are informal social institutions and are not scientific organizations; 2) scientific schools, together with the scientific organizations on the basis of which they usually operate, form unified institutional complexes that ensure the preservation and development of the fundamental foundations of scientific activity.

Keywords: the concept of "belarusian scientific school"; qualitative, quantitative and comprehensive approaches to identifying and describing scientific schools; institutional complexes.

К настоящему времени в разных странах мира опубликованы многие тысячи работ, посвященных выявлению, описанию, поддержке и популяризации деятельности научных школ в различных отраслях знаний. И это совсем не случайно. Как обоснованно пишут О.А. Ивашкевич и Т.А. Дик, «в рамках крупных научных школ формируется специфическое генно-информационное поле, в котором от учителя к ученикам и их последователям на протяжении нескольких поколений передаются стереотипы поведения, порядочности, нравственности, уважительного отношения к личности. Именно они становятся основой исключительно ответственного отношения к научно-исследовательской работе, высокой требовательности к результатам и качеству своего труда и создают особую творческую атмосферу, характерную только для коллективов, сотрудники которых объединены осознанием важности и необходимости выполняемых исследований. Поэтому научные школы ... являются национальным достоянием нашей страны» [1, с. 16]. Это национальное достояние, убежден Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко, «мы не должны потерять» [2, с. 25].

Неоценимую роль в сохранении белорусских научных школ экономической мысли может сыграть их объединение в рамках единой Белорусской экономической школы, понятийная основа которой сегодня активно обсуждается. Ответить на все вопросы, возникающие в процессе такого обсуждения, могут помочь качественный, количественный и комплексный подходы к описанию научных школ.

Качественный анализ определений понятия «научная школа». Сегодня в научной литературе представлены многие десятки определений понятия «научная школа». Приведем несколько таких определений из коллективной монографии «Школы в науке» (1977):

– «*Научная школа* – это особый феномен, неидентичный другим научно-социальным объединениям и структурам, таким, как дисциплина, направление, организация с фиксированным статусом (кафедра, институт, общество, совет), незримый колледж и др., и вместе с тем включенный в сложную подвижную сеть отношений с этими образованиями» [3, с. 93];

– «Появление значительной научной идеи – главное для создания научной школы» [4, с. 154–155].

Кроме того, из истории известно, что первыми научными школами в Европе были философские школы Платона и Аристотеля. Поэтому в области философии сформировано свое определение понятия «научная школа»: это «коллектив исследователей, удовлетворяющий следующим критериям: 1) наличие научного лидера, конструктора новой исследовательской программы; 2) наличие учеников, последователей, приверженцев

созданной лидером научно-исследовательской программы (объединенных либо в формальную научную группу, либо в «невидимый колледж»); 3) воспроизводство нескольких поколений (не менее трех) приверженцев данной программы; 4) эффективность программы, подтвержденная деятельностью ее приверженцев» [5, с. 459].

При этом, если науковеды главным для создания научной школы считают наличие у ее лидера значительной научной идеи, то философы в качестве ключевой характеристики научной школы рассматривают наличие в ней лидера и нескольких поколений его учеников и последователей. Свои подходы к изучению научных школ сегодня имеют не только науковедение и философия, но и многие иные науки (например, экономика).

К примеру, в «Экономической энциклопедии» под редакцией Л.И. Абалкина (1999) содержатся определения таких известных мировых научных школ экономической мысли, как австрийская школа, классическая школа, новая историческая школа, социальная школа, старая историческая школа [6, с. 961–966].

Если же рассматривать научную школу как способ «делать» экономику, то сегодня, по мнению корейского экономиста Ха-Джун Чанга, можно назвать 9 таких школ: «австрийскую школу, бихевиоризм, девелопменталистскую, институциональную, кейнсианскую, классическую, марксистскую, неоклассическую, шumpетерианскую школы» [7, с. 130].

Активно проводится качественный анализ существующих научных школ экономической мысли также российскими и белорусскими исследователями. Так, в статье А.Д. Некипелова, А.И. Татаркина и Е.В. Попова описываются локальные экономические школы, сформировавшиеся в Екатеринбурге, Москве, Нижнем Новгороде, Оренбурге, Перми, Санкт-Петербурге, Уфе, Челябинске и других городах России [8]. В свою очередь, О.С. Сухарев делает попытку объединить указанные локальные научные школы в рамках единой российской экономической школы, особо отмечая, что последняя «известна своими модельно-математическими достижениями в решении задач оптимального распределения ресурсов, прогнозирования темпов и факторов экономического роста, применения прямого и обратного методов планирования..., построения моделей пространственного развития многорегиональной, неоднородной экономики» [9, с. 6].

Более критично оценивают состояние белорусской экономической науки и ее научных школ проф. БГУ П.С. Лемещенко и доц. И.А. Лаврухина. По их мнению, в советское время «белорусская экономическая наука во многом ... шла в фарватере разработок российских авторов и не оформилась в какую-то самостоятельную научную школу. В белорусской экономической науке – политической экономии социализма – как и в российской, преобладали нормативные суждения, проявляли себя догматизм мышления, схоластичность аргументации и превалирование идеологической функции науки перед познавательной, практической и прогностической» [10, с. 33].

В целях ликвидации отмеченных выше недостатков в развитии белорусских научных школ экономической мысли Постановлением Бюро Президиума НАН Беларуси от 10.09.2015 г. № 385 на базе Государственного научного учреждения «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси» был создан научно-исследовательский центр «Ведущая республиканская экономическая школа» (сокр. ВРЭШ). Затем Постановлением Бюро Президиума НАН Беларуси от 07.08.2020 г. № 374 ВРЭШ реорганизована в междисциплинарный научно-исследовательский кластер «Белорусская экономическая школа» (сокр. БЭШ). Принятие указанных организационных решений обосновывалось следующим образом: «...достаточные условия для формирования научной экономической школы Беларуси имеют только специализированные государственные научно-исследовательские учреждения экономического профиля и отдельные учреждения высшего образования. В результате, с полным правом можно утверждать, что в настоящее время в Беларуси сформирована и продолжает функционировать экономическая школа на базе следующих организаций:

- 1) Института экономики НАН Беларуси;

- 2) Института системных исследований в АПК Национальной академии наук Беларуси (школа аграрной экономики);
- 3) Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь;
- 4) Белорусского государственного экономического университета;
- 5) Академии управления при Президенте Республики Беларусь (школа управления);
- 6) экономического факультета Белорусского государственного университета» [11, с. 13].

Отмеченная выше многосубъектность белорусской экономической школы получила отражение и в новом определении последней: «под научной школой следует понимать исследовательскую организацию (или ряд таких организаций), обладающую достаточно представительным по своему составу устойчивым научным коллективом, разрабатывающую собственную исследовательскую программу и сформировавшую стабильную систему внутреннего воспроизводства научного потенциала и передачи знаний» [11, с. 9].

В новом определении понятия «научная школа» не разграничиваются неформальный социальный институт, каковым традиционно считалась научная школа, и формальный институт (научная организация). Поэтому вполне обоснованной стала критика по поводу таких определений в статье профессора БНТУ С.Ю. Солодовникова: «...без соблюдения общепринятых общенаучных принципов наука перестает быть наукой, а превращается в набор умозрительных суждений. <...> Выходит, белорусская экономическая наука настолько специфична, что необходимо определять ее научные школы не так, как в других странах?» [12, с. 56, 60].

К сожалению, даже подобные критические статьи не стали барьером на пути очередной трансформации понятия «белорусская экономическая школа». На сей раз это научное понятие отождествили с национальной социально-экономической моделью развития: «...в Республике Беларусь создана и успешно функционирует в новейшее время своя национальная социально-экономическая модель развития... Эта модель, по сути, и является Белорусской экономической школой, которая включает в себя как органы госуправления, так и субъекты хозяйствования разных форм... И, конечно, свою отечественную науку, которая призвана обеспечить научное сопровождение организации и функционирования модели» [13, с. 74].

Хотя доводы против попыток отождествления понятий «белорусская экономическая модель» и «белорусская экономическая школа» являются более чем очевидными:

- 1) понятие «белорусская экономическая модель», в отличие от реально существующей научной школы, обозначает теоретическую модель, которая является рабочим инструментом исследователя, посредством которого теоретические понятия и реальность соотносятся между собой. В экономической науке применяются самые разнообразные модели: от словесных схем, используемых в научных рассуждениях, до сложных математических моделей и компьютерных имитационных систем;

- 2) в разработке «белорусской экономической модели» принимали участие не только представители науки, но и белорусские политики. Является, к примеру, общеизвестным фактом, что контуры «белорусской экономической модели» обрисовал в своем выступлении перед участниками постоянно действующего семинара руководящих работников республиканских и местных органов государственного управления Президент Республики Беларусь в марте 2002 г.

Таким образом, при помощи только качественного подхода к анализу определений невозможно устранить все существующие противоречия в понимании понятия «белорусская экономическая школа». Требуется дополнить качественный подход еще и количественным подходом к описанию указанного понятия.

Количественный подход к изучению научных школ. В настоящее время российскими и белорусскими исследователями делаются попытки использования количественных критериев для описания научных школ. Так, российский экономист С.М. Васин по этому поводу пишет следующее: «Качественная оценка (определение научной школы) должна быть дополнена оценкой количественной, направленной на сбор информации о книгах (прежде

всего монографиях, теоретических учебниках), представляющих собой научные труды, созданные главой школы и его последователями. <...> По принципу «определяющей книги» ранее формировались и, надеемся, завтра будут формироваться научные направления. Здесь не требуется особых доказательств, это достаточно очевидно. Вспомним классическую школу в политической экономии, сформировавшуюся вокруг «Исследования о природе и причинах богатства народов» Адама Смита, марксистскую школу, до сих пор отстаивающую неопровержимые положения «Капитала»..., школу «Анналов» Фернана Броделя и его «Материальную цивилизацию, экономику и капитализм» [14, с. 1014–1015].

Именно принцип «определяющей книги» используется белорусскими экономистами в качестве показателя существования Белорусской экономической школы: «...научная монография «Белорусская социально-экономическая модель»... – не только объективная демонстрация преимуществ белорусской социально-экономической модели, но и визитная карточка Белорусской экономической школы» [13, с. 74].

На наш взгляд, если с таким количественным показателем научной школы, как издание ее представителями ряда основополагающих научных трудов, признанных мировым научным сообществом, еще можно согласиться, то попытки оценки научных школ по количеству «защитившихся» кандидатов и докторов наук под руководством лидера научной школы вызывают резкие возражения со стороны известных белорусских и российских ученых (Е.М. Бабосова, А.А. Формозова и др.).

Следовательно, и количественный подход к изучению научных школ, взятый сам по себе, не решает всех вопросов, связанных с выявлением и описанием научных школ. Отсюда можно сделать вывод, что только комплексный подход к изучению научных школ, совмещающий в себе как качественные, так и количественные характеристики таких школ, может помочь в решении проблемы адекватного описания последних.

Комплексный подход к изучению научных школ. Наибольший опыт в использовании комплексного подхода к выделению и описанию научных школ накоплен сотрудниками отдела поддержки научных школ РФФИ, совместными усилиями которых был подготовлен первый выпуск справочника «Ведущие научные школы России» [15]. Содержание данного справочника составляют краткие описания 596 ведущих российских научных школ, отобранных с помощью комплексного подхода, учитывающего как качественные, так и количественные показатели. Проведенный нами анализ содержания первого выпуска справочника «Ведущие научные школы России» показал, что для каждой ведущей научной школы России, получившей финансовый грант РФФИ на поддержку научной школы, характерны следующие данные:

- *основатель школы* (ее научный лидер). Как правило, это известный в научном мире ученый, отмеченный академическими и иными научными званиями (академик, член-корреспондент, профессор и т. д.), а также престижными научными премиями;

- для *основного состава школы* указаны, как минимум, три поколения учеников основателя школы и его последователей (доктора наук, кандидаты наук, научная молодежь, не имеющая научных степеней);

- отмечены *основные направления деятельности школы* (как правило, это реализация крупного научного проекта по разработке и изданию многотомного словаря или энциклопедии, многолетнему проведению социологического мониторинга социально-экономической ситуации в стране, разработке комплексного прогноза социально-экономического и научно-технологического развития страны и т. п. проектов);

- отмечены *основные достижения школы* (многотомные словари и справочники, монографии и учебники), признанные мировой научной общественностью.

Изучение научных школ экономической мысли (мировых, национальных и локальных) с использованием качественного, количественного и комплексного подходов позволяет сделать следующие выводы:

- 1) научные школы экономической мысли относятся к числу неформальных социальных институтов и не являются научными организациями;

2) научные школы экономической мысли вместе с научными организациями, на базе которых они, как правило, работают, образуют вместе с этими научными организациями единые институциональные комплексы, обеспечивающие сохранение и развитие фундаментальных основ научной деятельности в области экономической мысли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ивашкевич О.А., Дик Т.А. Научные школы Белорусского государственного университета – национальное достояние Республики Беларусь // Вышэйшая школа. – 2011. – № 5. – С. 14–16.
2. Лукашенко А.Г. Стратегия будущего // Весці НАН Беларусі. Серыя гуманітарных навук. Спецвыпуск. – 2007. – С. 3–27.
3. Ярошевский М.Г. Логика развития науки и научная школа // Школы в науке / под ред. С.Р. Микулинского, М.Г. Ярошевского, Г. Крёбера, Г. Штейнера. – М.: Наука, 1977. – С. 7–97.
4. Дубинин Н.П. Научная школа // Школы в науке / под ред. С.Р. Микулинского, М.Г. Ярошевского, Г. Крёбера, Г. Штейнера. – М.: Наука, 1977. – С. 153–155.
5. Лебедев С.А. Философия науки: краткая энциклопедия (основные направления, концепции, категории). – М.: Академический Проект, 2008. – 692 с.
6. Экономическая энциклопедия / гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
7. Чанг Ха-Джун. Как устроена экономика / пер. с англ. – М.: МИФ, 2025. – 512 с.
8. Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Попов Е.В. Экономическая теория: российские научные школы (по итогам III Всероссийского симпозиума по экономической теории) // Экономическая наука современной России. – 2008. – № 4. – С. 153–166.
9. Сухарев О.С. Структурные исследования современной российской экономической школы: основные подходы и перспективы // Вестник Пермского университета. Сер. Экономика. – 2022. – Т. 17. – № 1. – С. 5–26.
10. Лемещенко П.С., Лаврухина И.А. Экономическая наука Беларуси: путь к самоидентификации // Вестник Ивановского университета. Сер. Экономика. – 2013. – № 1. – С. 31–41.
11. Гусаков В.Г., Дайнеко А.Е., Пекутько П.Н. 1.1. Экономическая школа Беларуси: ведущие научные центры и направления их исследований // Социально-экономическая модель: становление и развитие: теория, методология, практика: в 2 кн. / под общ. ред. В.Г. Гусакова. Кн. 1. – Мн.: Беларуская навука, 2015. С. 7–29.
12. Солодовников С.Ю. Культ карго, или Новый объект экономической науки // Беларуская думка. – 2016. – № 1. – С. 56–62.
13. Гусаков В.Г. Сущность и характерные черты белорусской экономической модели и белорусской экономической школы // Наука и инновации. – 2025. – № 9. – С. 72–76.
14. Васин С.М. Научная школа: проблемы количественной оценки продуктивности // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. Общественные науки. – 2011. – № 24. – С. 1014–1018.
15. Ведущие научные школы России. Справочник. Вып. 1. – М.: «Янус-К», 1998. – 624 с.

**ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ВАЛЮТНОГО
РЫНКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ
SPECIFIC FEATURES OF THE NATIONAL FOREIGN EXCHANGE MARKET
IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Доронкевич Герман Андреевич,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
germandoronkevich@gmail.com

Doronkevich German,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье проведен комплексный анализ ключевых особенностей и структурных трансформаций, произошедших на национальном валютном рынке Республики Беларусь в период 2018–2024 гг. На основе систематизации статистических данных исследуется как динамика обменного курса по отношению к основным мировым валютам, так и фундаментальные изменения в балансе спроса и предложения. Основным результатом исследования является выявление инверсии традиционных ролей основных участников рынка: превращения субъектов хозяйствования из чистых потребителей в нетто-поставщиков иностранной валюты и, напротив, трансформации населения из нетто-продавцов в нетто-покупателей. Сделан вывод о том, что данное изменение сместило основу стабильности валютного рынка, ранее формировавшуюся на основе сберегательной модели поведения граждан, к стабильности, определяемой эффективностью экспортно-ориентированного сектора, повысив уязвимость системы к внешнеторговым шокам.

Ключевые слова: Республика Беларусь, валютный рынок, валютный курс, курсовая политика, участники.

Abstract. This paper provides a comprehensive analysis of the key characteristics and structural transformations within the national foreign exchange market of the Republic of Belarus during the 2018–2024 period. Drawing on a systematic review of statistical data, the study investigates both the dynamics of the exchange rate against major world currencies and the fundamental shifts in the supply and demand balance. The principal research outcome is the identification of a role inversion among the market's primary participants: namely, the transformation of business entities from net consumers to net suppliers of foreign currency, and, conversely, the shift of households from net sellers to net buyers. The study concludes that this transformation has re-anchored the stability of the currency market, pivoting from a reliance on domestic household savings to a dependency on the efficacy of the export sector. This transition has consequently heightened the system's susceptibility to shocks in foreign trade.

Keywords: Republic of Belarus, foreign exchange market, exchange rate, currency policy, participants.

В современной макроэкономической парадигме эффективное управление валютным рынком является краеугольным камнем финансовой безопасности и суверенитета государства. Актуальность исследования обусловлена накоплением в белорусской экономике ряда качественных изменений, которые ставят перед регулятором и экономическими агентами новые стратегические задачи.

Анализ актуальных научных публикаций, посвященных состоянию и развитию валютного рынка Республики Беларусь, позволяет выделить несколько ключевых

направлений исследовательской мысли, сформировавшихся в последние годы. Комплексное изучение этих работ создает теоретический и методологический фундамент для более глубокого рассмотрения особенностей функционирования данного сегмента финансового рынка.

Общесистемный взгляд на финансовый рынок как на единый организм, в котором валютный сегмент является неотъемлемым элементом, представлен в работах коллектива авторов под руководством Т.В. Сергиевич и В.А. Голуба. В своей монографии Т.В. Сергиевич с соавторами рассматривают эволюцию финансового рынка в современных условиях, акцентируя внимание на необходимости адаптации его институтов к новым вызовам [1]. В свою очередь, статья этого же автора предлагает конкретный инструментарий для анализа и прогнозирования ключевых индикаторов, что важно для оценки устойчивости системы [2]. Работа В.А. Голуба и его коллег логически дополняет эти исследования, смещая фокус на влияние фундаментальных макроэкономических факторов на финансовую конъюнктуру, доказывая, что динамика валютного курса не может рассматриваться в отрыве от общего состояния национальной экономики [3].

Более узко, на специфических механизмах курсообразования и операционных аспектах политики Национального банка, сосредоточено исследование А.Ю. Мацевич и Ю.О. Янковской. Авторы детально анализируют сам механизм формирования официального курса, его эволюцию и сильные стороны, что позволяет понять внутреннюю логику действий регулятора [4]. Этот уровень анализа находит свое макроэкономическое подтверждение в работе В.И. Тарасова, который устанавливает прямую связь между состоянием платежного баланса, международной инвестиционной позицией страны и динамикой обменного курса, наглядно демонстрируя, как потоки экспортной выручки и долговая нагрузка находят выражение в конкретных курсовых значениях [5].

Особое место в научной дискуссии занимают вопросы рисков и обеспечения стабильности. Так, М.В. Маркусенко рассматривает функционирование валютной сферы через призму экономической безопасности, идентифицируя ключевые угрозы и предлагая меры по их нейтрализации. Такой подход особенно актуален в контексте усиления внешнего санкционного давления [6]. Обобщающий аналитический обзор, представленный в работе А. Лузгиной, позволяет систематизировать ключевые тренды, факторы прямого и косвенного влияния, а также очертить вероятные перспективы развития рынка [7].

Таким образом, в современной научной литературе сформировался консенсус относительно ключевых факторов, определяющих состояние валютного рынка Беларуси: сильная регуляторная роль государства, высокая зависимость от макроэкономической конъюнктуры и состояния внешней торговли, а также возрастающая значимость угроз экономической безопасности. Вместе с тем, динамичное изменение этих факторов требует постоянного мониторинга и комплексного анализа их совокупного воздействия.

Фундаментом современной монетарной политики Республики Беларусь, начиная с 2015 года, выступает режим плавающего обменного курса. Данный подход, однако, не исключает возможность проведения Национальным банком точечных валютных интервенций, основной целью которых является не удержание курса на заданном уровне, а сглаживание пиковой волатильности и планомерное пополнение международных резервных активов.

Механизм курсообразования привязан к результатам торговых сессий на Белорусской валютно-фондовой бирже. Важно отметить, что в 2022 году произошел стратегический пересмотр структуры валютной корзины, являющейся операционным ориентиром для регулятора. Это изменение, выразившееся в исключении евро и включении в состав корзины китайского юаня наряду с долларом США и российским рублем, стало прямым отражением структурной перестройки географии внешнеторговых потоков страны.

Ключевым этапом в эволюции валютного регулирования стала его масштабная либерализация, завершенная в 2021 году. В рамках этого процесса был демонтирован ряд барьеров, ограничивавших экономическую активность: отменена норма об обязательной продаже части экспортной выручки, а также упразднены разрешительные процедуры для

открытия счетов в иностранных банках. Кроме того, были ликвидированы законодательные требования к срокам завершения внешнеторговых операций, что предоставило субъектам хозяйствования значительно большую операционную гибкость в управлении капиталом.

Одним из последствий этих регуляторных изменений стало формирование с 2021 года устойчивого профицита иностранной валюты на внутреннем рынке. Тем не менее, его объем демонстрирует тенденцию к снижению: по итогам 2023 года чистое предложение сократилось до 200 млн долл. США, что является незначительной величиной на фоне среднемесячного оборота в 8 млрд долл. США. Более того, в 2024 году произошел качественный сдвиг в структуре этого профицита. Теперь его источником выступают преимущественно физические лица и нерезиденты, в то время как белорусские предприятия, изменив свою модель поведения, трансформировались в чистых покупателей иностранной валюты [8].

Для углубленного анализа необходимо провести декомпозицию совокупного спроса и предложения иностранной валюты, выделив ключевых акторов рынка – субъекты хозяйствования и физические лица. Поведенческие модели этих двух групп зачастую диаметрально противоположны: предприятия формируют спрос на валюту для импортных контрактов и погашения долгов, в то время как население традиционно выступало источником предложения за счет продажи личных сбережений. Представленные ниже данные таблицы позволяют вскрыть эту внутреннюю архитектуру валютного рынка Беларуси и проследить, как менялся баланс сил между основными участниками в период с 2018 по 2024 год, выявив фундаментальные структурные сдвиги в его функционировании (таблица 1).

Таблица 1 – Итоговое сальдо операций с иностранной валютой на внутреннем рынке Республики Беларусь в 2018–2024 гг., млн долл. США

Участники рынка	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Физические лица	1 114,8	597,7	1 969,8	-53,4	-26,3	-292,2	-1 696,6
в т.ч.: наличная ин. валюта	547,2	-222,7	-29,4	-1 569,9	-1 367,1	-872,0	-2 665,8
безналичная ин. валюта	623,0	820,4	1 822,3	1 516,5	1 340,8	580,8	969,2
Субъекты валют. операций – резиденты	-672,4	531,7	977,9	-678,9	1 327,5	1 209,2	3 116,2
Нерезиденты Республики Беларусь	493,7	571,9	-596,7	-575,0	-2 509,1	-1 923,0	-1 130,8
Банки-резиденты, ОАО «Банк развития...», НКФО	-617,8	705,9	-714,4	-451,1	645,8	-808,0	-266,1

Примечание – Источник: авторская разработка на основе [9].

Анализ динамики сальдо операций с иностранной валютой за период 2018–2024 гг. по участникам рынка выявляет фундаментальную трансформацию структуры внутреннего валютного рынка Республики Беларусь. Данная трансформация характеризуется инверсией функциональных ролей ключевых групп участников и формированием новой конфигурации источников спроса и предложения валюты.

Первостепенным элементом трансформации является кардинальное изменение роли субъектов хозяйствования – резидентов. Если в начале периода (2018 г., сальдо -672,4 млн долл. США) и в отдельные кризисные годы (2021 г., сальдо -678,9 млн долл. США) корпоративный сектор формировал чистый спрос на валюту, то начиная с 2022 года он утвердился в статусе ключевого поставщика (нетто-продавца). Положительное сальдо по данной группе (+1,3 млрд долл. США в 2022 г. и рекордные +3,1 млрд долл. США в 2024 г.) свидетельствует о глубокой адаптации экономики к новым условиям. Этот сдвиг обусловлен улучшением сальдо торгового баланса за счет переориентации экспорта и опережающего роста экспортной выручки над импортом. Таким образом, реальный сектор экономики стал системообразующим фактором, обеспечивающим основное предложение валютной ликвидности на рынке.

Зеркальным процессом стала смена поведенческой модели физических лиц и нерезидентов. Население, которое исторически было доминирующим нетто-продавцом валюты (с пиком чистой продажи почти 2,0 млрд долл. США в 2020 г.), с 2021 года трансформировалось в устойчивого нетто-покупателя. Объем чистого спроса со стороны физлиц последовательно нарастал, достигнув 1,7 млрд долл. США в 2024 году. Спрос концентрировался преимущественно в сегменте наличной валюты (сальдо -2,7 млрд долл. США), что косвенно указывает на рост девальвационных ожиданий и изменение сберегательной модели домохозяйств в пользу накопления иностранной наличности.

Аналогичную динамику демонстрируют и нерезиденты. После 2019 года они превратились из нетто-продавцов в стабильный канал чистого спроса на валюту (чистая покупка 2,5 млрд долл. США в 2022 г., 1,1 млрд долл. США в 2024 г.). Это может быть связано с репатриацией прибыли, сокращением инвестиционной активности или погашением внешних обязательств, что формирует фактор перманентного оттока капитала с внутреннего рынка.

Анализ курсовой динамики национальной денежной единицы является фундаментальным элементом при оценке макроэкономической конъюнктуры государства, особенно для стран с высокой степенью открытости экономики, к которым относится и Республика Беларусь. Период с 2018 по 2024 год представляет особый исследовательский интерес, поскольку он аккумулировал в себе воздействие как долгосрочных структурных факторов, так и ряда внешних шоков, оказавших существенное давление на финансовую систему страны.

Такой подход дает возможность провести сопоставимый анализ стартовых позиций валютной системы в начале каждого нового финансового цикла. В таблице 2 систематизированы данные по ключевым для белорусской экономики валютам – доллару США, российскому рублю и китайскому юаню, а также по интегральному показателю стоимости валютной корзины, который является операционным ориентиром курсовой политики регулятора.

Таблица 2 – Динамика официальных курсов белорусского рубля к иностранным валютам и стоимости валютной корзины в 2018–2024 гг. (по состоянию на 01.01)

Дата установления курса	Стоимость корзины валют	Доллар США (BYN за 1 USD)	Евро (BYN за 1 EUR)	Российский рубль (BYN за 100 RUB)	Китайский юань (BYN за 10 CNY)
01.01.2018	0,2694	1,9727	2,3553	3,4279	–
01.01.2019	0,2664	2,1598	2,4734	3,1128	–
01.01.2020	0,2739	2,1085	2,3637	3,3982	–
01.01.2021	0,3125	2,5789	3,1680	3,4688	–
01.01.2022	0,3031	2,5481	2,8826	3,4322	–
01.01.2023	0,1724	2,7835	–	3,7364	3,8617
01.01.2024	0,1745	3,1775	–	3,4991	4,4414
01.01.2025	0,1761	3,4735	–	3,3488	4,8500

Примечание – Источник: авторская разработка на основе [10].

Таким образом, данные, представленные в таблице 2, четко очерчивают контуры структурных сдвигов на валютном рынке: последовательное ослабление рубля к мировым резервным валютам и высокая зависимость от российского финансового рынка. Эта картина, зафиксированная на стыке годовых периодов, является основой для дальнейшего анализа.

В таблице 3 представлены усредненные данные, позволяющие дать более сбалансированную и комплексную оценку курсовой динамике за весь рассматриваемый период.

Таблица 3 – Среднегодовые официальные курсы белорусского рубля по отношению к основным иностранным валютам, 2018–2024 гг.

Год	Доллар США, BYN	Евро, BYN	Российский рубль, BYN за 100 ед.
2018	2,0402	2,4008	3,2417
2019	2,0887	2,3342	3,2303
2020	2,4607	2,7760	3,3776
2021	2,5385	2,9923	3,4424
2022	2,6423	2,7755	3,9094
2023	2,9999	3,2479	3,5175
2024	3,2500	3,5185	3,5060

Примечание – Источник: авторская разработка на основе [10].

Представленные в таблицах 1 и 2 данные позволяют выявить ряд фундаментальных закономерностей и структурных сдвигов в валютной политике Республики Беларусь.

1. Стратегическая девальвация к базовым мировым валютам.

Наиболее очевидным и последовательным трендом является ослабление белорусского рубля по отношению к доллару США и, с недавних пор, к китайскому юаню (таблица 2). С начала 2018 по начало 2025 года курс доллара США вырос на 76 % (с 1,9727 до 3,4735), что свидетельствует о наличии долгосрочного макроэкономического давления, обусловленного как внутренними инфляционными процессами, так и состоянием торгового баланса. Аналогичная, даже более выраженная динамика (+59 % с 3,0319 до 4,8500) прослеживается и по юаню, что напрямую коррелирует с активизацией внешнеэкономического сотрудничества с КНР и отражает глобальное усиление китайской валюты [10, 11].

2. Нелинейная и зависимая динамика российского рубля.

Будучи ключевым торговым партнером, Россия оказывает существенное влияние на валютный рынок Беларуси. Изменения в торговом балансе, ценах на ключевые экспортные и импортные товары (особенно энергоносители) создают спрос и предложение на российские рубли, влияя на курс.

3. Роль валютной корзины как стабилизирующего якоря.

Показатель стоимости корзины валют демонстрирует наиболее плавную и предсказуемую динамику. Его умеренный, но неуклонный рост (с 0,1663 в 2019 г. до 0,1761 в 2025 г.) является воплощением политики управляемого плавления. Национальный банк, не таргетируя курс напрямую, использует этот интегральный показатель для сглаживания резких колебаний. Рост стоимости корзины сигнализирует об общем, контролируемом ослаблении национальной валюты по отношению к своим ключевым торговым партнерам, что позволяет поддерживать ценовую конкурентоспособность экспортеров [11].

В совокупности, анализ динамики годовых курсов подтверждает, что валютная система Беларуси функционирует в условиях сложной многофакторной модели. Она сочетает в себе стратегию плавной девальвации для адаптации к внутренним и внешним экономическим реалиям и высокую степень зависимости от конъюнктуры на российском финансовом рынке, при этом активно интегрируя в свою структуру возрастающее влияние китайской экономики.

Ключевым итогом исследования является установление факта инверсии традиционных ролей ключевых участников рынка. Корпоративный сектор эволюционировал из нетто-потребителя иностранной валюты в ее основного поставщика, тогда как население, напротив, превратилось из источника чистого предложения в устойчивого нетто-покупателя.

Этот сдвиг означает, что якорь макропруденциальной стабильности сместился со сберегательной модели поведения граждан на операционную эффективность и внешнюю конкурентоспособность экспортно-ориентированных предприятий. Новая конфигурация, с одной стороны, повышает устойчивость системы к внутренним шокам, обусловленным паническими настроениями или девальвационными ожиданиями населения. С другой стороны, она одновременно усиливает уязвимость валютного рынка перед внешними макроэкономическими и геополитическими рисками. Динамика торгового баланса,

конъюнктура на ключевых экспортных рынках и волатильность валют стран-партнеров (прежде всего, российского рубля) теперь оказывают более прямое и мощное воздействие на курсообразование.

Полученные результаты свидетельствуют, что валютный рынок адаптировался к новым экономическим реалиям, однако эта адаптация привела к формированию новой структуры рисков. Дальнейшие научные изыскания в этой области могли бы быть направлены на моделирование стресс-сценариев для оценки устойчивости текущей модели при негативном развитии внешнеторговой конъюнктуры, а также на изучение эффективности инструментов монетарной политики в условиях, когда основной источник давления на курс сместился от внутреннего спроса населения к внешним факторам. В конечном счете, долгосрочная стабильность национальной валюты будет определяться способностью экономики диверсифицировать экспортные потоки и адаптировать регуляторные механизмы к этой новой парадигме функционирования валютного рынка.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Развитие финансового рынка в Республике Беларусь в современных условиях: монография / Т.В. Сергиевич и др.; под ред. Т.В. Сергиевич. – Минск: БГАТУ, 2023. – 180 с.
2. Сергиевич Т.В., Кузьменко А.С., Нагайцева Д.И. Анализ и прогнозирование основных индикаторов финансового рынка Республики Беларусь // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2022. – № 2. – С. 30–38.
3. Влияние макроэкономических факторов на финансовый рынок Республики Беларусь / В.А. Голуб и др. // Банковский вестник. – 2022. – № 7 (710). – С. 36–45.
4. Мацевич А.Ю., Янковская Ю.О. Механизм курсообразования в Республике Беларусь и его развитие // Экономика. Цифровизация. Образование: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 24 нояб. 2023 г. / Белорус. гос. ун-т, Ин-т бизнеса; редкол.: А.Е. Дайнеко (гл. ред.) и др. – Минск, 2023. – С. 138–142.
5. Тарасов В.И. Платежный баланс, валютный курс, международная инвестиционная позиция Республики Беларусь: комментарий к статистике, 2018–2020 гг. // Банковский вестник. – 2021. – № 8 (700). – С. 30–42.
6. Маркусенко М.В. Угрозы экономической безопасности в валютной сфере: оценка и меры противодействия в Республике Беларусь // Белорусский экономический журнал. – 2024. – № 1. – С. 62–71.
7. Лузгина А. Валютный рынок Беларуси: тренды, факторы влияния, перспективы. – Минск, 2023. – 4 с. – URL: https://beroc.org/webroot/files/230829_Luzgina_Valyutnyj_rynok_RB.pdf (дата обращения 14.09.2025).
8. Беларусь: краткий экономический обзор, май 2024 / Банк развития Респ. Беларусь. – Минск, 2024. – 8 с. – URL: https://brrb.by/about/Май_2024.pdf (дата обращения 14.09.2025).
9. Статистический бюллетень / Нац. банк Респ. Беларусь. – URL: <https://www.nbrb.by/publications/bulletin> (дата обращения 14.09.2025).
10. Стоимость корзины иностранных валют / Нац. банк Респ. Беларусь. – URL: <https://www.nbrb.by/statistics/rates/currbasket> (дата обращения 14.09.2025).
11. Финансовая стабильность в Республике Беларусь: [обзор] / Нац. банк Респ. Беларусь. – Минск, 2024. – 64 с. – URL: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2024.pdf> (дата обращения 14.09.2025).

**КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ВОДНЫХ АКТИВОВ:
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ БЕЛАРУСИ
COMMERCIALIZATION OF WATER ACTIVITIES:
INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR BELARUS**

Каско Людмила Ивановна,
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь,
Республика Беларусь, г. Минск,
kasko_mila@mail.ru

Шульгина Ольга Сергеевна,
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь,
Республика Беларусь, г. Минск,
olga.shulhina@gmail.com

Kasko Lyudmila,
Research Economic Institute
of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus,
Republic of Belarus, Minsk,

Shulgina Olga,
Research Economic Institute
of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Статья посвящена коммерциализации водных ресурсов как ключевого элемента национального богатства, обеспечивающего экономический рост и экологическую устойчивость. Рассматриваются механизмы и ключевые направления вовлечения водных активов в коммерческий оборот в зарубежных странах (США, Канада, Великобритания, Австралия, Китай, Россия, Казахстан, Чили, Сингапур и др.): лицензирование водозабора, торговля водными правами, ГЧП, водные концессии, переработка сточных вод, цифровизация управления ресурсами, водный туризм. Зарубежный опыт в странах с развитыми и развивающимися системами водопользования иллюстрирует эффективные подходы. Успешные примеры коммерциализации подчеркивают вклад водных ресурсов в национальное богатство. Для Беларуси оценена возможность внедрения данных механизмов и направлений для коммерциализации водных ресурсов, что способствует оптимизации управления ими и поддержке устойчивого развития.

Ключевые слова: национальное богатство, водные ресурсы, коммерциализация, механизмы.

Abstract. This article explores the commercialization of water resources as a key element of national wealth, ensuring economic growth and environmental sustainability. It examines the mechanisms and key areas for commercializing water assets in countries such as the United States, Canada, the United Kingdom, Australia, China, Russia, Kazakhstan, Chile, Singapore, and others, including water intake licensing, water rights trading, public-private partnerships, water concessions, wastewater recycling, digitalization of resource management, and water tourism. International experience in countries with developed and developing water management systems illustrates effective approaches. Successful examples of commercialization highlight the contribution of water

resources to national wealth. For Belarus, the potential for implementing these mechanisms and approaches for water resource commercialization is assessed, thereby contributing to the optimization of water management and supporting sustainable development.

Keywords: national wealth, water resources, commercialization, mechanisms.

Водные ресурсы являются стратегическим активом и ключевым элементом национального богатства. В соответствии с СНС водные ресурсы состоят из ресурсов поверхностных и грунтовых вод, используемых для извлечения, в той мере, в которой их ограниченность требует обеспечения прав собственности и/или прав использования, рыночной оценки и некоторых мер экономического контроля [1].

Коммерциализация водных ресурсов представляет собой процесс вовлечения воды и связанных с ней услуг в рыночные механизмы с целью повышения эффективности управления, финансирования и распределения.

В мировой практике существует ряд ключевых механизмов коммерциализации водных ресурсов: лицензирование добычи и изъятия воды; торговля водными правами; водная концессия; государственно-частное партнерство (далее ГЧП).

Коммерциализация водных ресурсов осуществляется не только посредством механизмов, но и через направления, создающие благоприятные условия для вовлечения водных активов в хозяйственный оборот: переработка сточных вод; цифровизация и технологии; рекреационная и туристическая деятельность.

Рассмотрим практику применения наиболее распространённых механизмов и направлений коммерциализации водных ресурсов в зарубежных странах.

Лицензирование добычи и изъятия воды. В Соединенных Штатах управление правами на воду осуществляется на уровне штатов, где она признается местным ресурсом. Для извлечения подземных и поверхностных вод необходимо оформить разрешения, определяющие объемы, сроки и соответствие экологическим стандартам, а также учитывающие интересы других потребителей. Такие права подлежат купле-продаже или аренде, формируя активный рынок [2].

В Канаде распределение водных ресурсов контролируют провинции. Получение разрешений на забор воды подразумевает проверку объемов и целей применения, с акцентом на устойчивость и защиту экосистем. Права могут передаваться, хотя рынок здесь менее динамичный, чем в США, и особое внимание уделяется сохранению природы и интересам коренных народов [3].

Великобритания поручает контроль за водозабором Агентству по окружающей среде. Для использования поверхностных или подземных источников требуется специальное разрешение, ограничивающее объемы и условия. Эти права не выступают в роли товарных активов, но их передача возможна при одобрении регулятора [4].

Австралийская система прав на воду строится на уровне штатов и территорий, в рамках бассейнового управления с квотами на изъятие. Здесь функционирует зрелый рынок, позволяющий покупать и продавать такие права.

Китай возлагает надзор за водозабором на государственные структуры. Оформление разрешений включает контроль за объемами и назначением, с развивающимся рынком прав под строгим правительственным регулированием [5].

Россия опирается на федеральные законы для выдачи лицензий или разрешений на использование поверхностных и подземных вод, с фиксацией объемов и требований. Права не считаются товаром, но их передача допустима с согласия властей.

Торговля водными правами. Австралия является мировым лидером в торговле водными правами благодаря развитому рынку в бассейне реки Мюррей-Дарлинг. С 1990-х гг. реформы водного законодательства (Water Act 2007) позволили разделить права на воду от прав на землю, создав рынок для торговли временными и постоянными водными квотами. Торговля осуществляется через биржи, такие как Waterfind, H2OX, Water Exchange или

государственные платформы, с прозрачными ценами, зависящими от спроса и предложения [6].

Рынок водных прав в Чили, институционализированный Водным кодексом 1981 г., является одной из первых и наиболее либеральных систем коммерциализации водных ресурсов в мире. Рынок основан на принципе частной собственности на воду и позволяет фермерам, горнодобывающим компаниям и муниципалитетам свободно торговать правами на использование воды, оптимизируя её распределение в условиях засушливого климата. Подход радикально отличается от стран, где вода считается общественным благом. Сделки по торговле осуществляются через прямые переговоры, брокеров или аукционы. Цифровые платформы в Чили развиты слабо, что увеличивает транзакционные издержки [7].

Управление водными ресурсами в США регулируется на федеральном, штатном и местном уровнях с двумя основными подходами к водным правам. Доктрина прибрежного права, распространенная на востоке, предоставляет право пользования водой владельцам прилегающих земель для разумных нужд (бытовых, сельскохозяйственных) без ухудшения её качества или количества; коммерциализация ограничена регулированием. Доктрина предварительного присвоения, применяемая в засушливых западных штатах, закрепляет права за первым пользователем для полезных целей (ирригация, промышленность); эти права могут быть проданы или переданы, формируя активный рынок водных прав, где фермеры могут торговать ими с компаниями или другими фермерами [8].

Водные концессии и ГЧП. Великобритания занимает лидирующие позиции в коммерциализации водных ресурсов благодаря полной приватизации водного сектора в 1989 г. Регулирование осуществляется независимыми органами, такими как Управление по регулированию водных услуг и Агентство по охране окружающей среды, которые устанавливают стандарты качества и контролируют тарифы. В рамках ГЧП частные компании управляют водной инфраструктурой, принимая на себя риски перерасхода средств и технических сбоев, хотя в крупных проектах государство частично разделяет эти риски, обеспечивая баланс интересов [9].

Сингапур эффективно решает проблему дефицита воды через ГЧП, применяя передовые технологии опреснения и переработки сточных вод под строгим контролем Public Utilities Board. Ключевой проект Marina Barrage и NEWater (с 2008 г.) реализуется по модели DBO (проектирование, строительство, эксплуатация). Частные компании, такие как Keppel и Nuflux, строят и обслуживают заводы по переработке стоков, а государство управляет водосборной инфраструктурой, обеспечивая высокую эффективность и экспорт технологий [10].

Австралия успешно использует ГЧП для управления водными ресурсами в условиях засушливого климата, применяя модели BOT (строительство, эксплуатация, передача) и DBFO (проектирование, строительство, финансирование, эксплуатация). Государство поддерживает проекты через гранты и долгосрочные контракты, что позволяет развивать опреснительные установки и системы водоснабжения, минимизируя экологические риски.

Китай активно развивает ГЧП в водном секторе, запустив с 2014 г. более 1300 проектов для модернизации инфраструктуры и устранения дефицита воды. Водные ресурсы остаются в государственной собственности, но права на их использование передаются через концессионные соглашения и модель BOT. Проекты, часто с участием международных компаний, находятся под строгим государственным надзором, обеспечивая модернизацию и устойчивое использование ресурсов [5].

Россия обладает обширными водными ресурсами, однако износ 50–60 % водопроводных и очистных систем, а также дефицит воды в южных регионах требуют значительных инвестиций. Водные объекты находятся в государственной собственности, а права водопользования передаются через договоры, что ограничивает применение ГЧП моделями концессий и BOT.

Казахстан сталкивается с ограниченностью водных ресурсов, 44 % которых поступают из трансграничных источников, а также износом ирригационных и водопроводных сетей.

ГЧП, включая концессии, привлекает частные инвестиции для модернизации систем водоснабжения, канализации и ирригации, на которую приходится 70 % водопотребления. Водные объекты остаются в государственной собственности, а права на использование передаются через договоры, поддерживая устойчивое развитие [11].

Переработка сточных вод как направление коммерциализации водных ресурсов, позволяет превращать сточные воды в ценный ресурс для сельского хозяйства, промышленности и городской инфраструктуры. Лидерами в области переработки сточных вод являются Израиль, Сингапур, США, Испания. Они выделяются по объёму переработки и применяемым технологиям [12].

В Израиле 90 % стоков перерабатывается, а 80 % из них направляется на орошение сельскохозяйственных угодий. Для этого применяются передовые технологии, такие как мембранная фильтрация, обратный осмос и ультрафиолетовая дезинфекция. Ярким примером служит комплекс Sorek Desalination and Wastewater Reuse – крупнейший в мире центр очистки и опреснения. Благодаря проекту орошается 100 тыс. га сельхозземель, а биогаз, получаемый в процессе, покрывает половину энергозатрат комплекса. Это способствует росту сельскохозяйственного производства, созданию рабочих мест и значительному сокращению сбросов стоков в Средиземное море. Государственная поддержка осуществляется через национальную компанию Mekorot, которая субсидирует технологии и строго регулирует качество воды.

В Сингапуре 100 % стоков очищается, а 40 % превращается в высококачественную питьевую воду, известную как NEWater. Используется сложная система тройной очистки, включающая микрофильтрацию, обратный осмос и ультрафиолетовую дезинфекцию. Программа NEWater ежегодно производит 430 млн кубометров воды. Вода используется в промышленности и для питьевых нужд, а биогаз и тепло, получаемые в процессе, повышают энергоэффективность. Программа полностью устранила сброс стоков, сократила потребление пресной воды на 30 % и снизила зависимость от импорта воды.

В Испании 80 % сточных вод перерабатывается, а 60 % используется для ирригации и промышленности. Применяются технологии озонирования, биофильтры и переработка осадка в удобрения. Проект Aguas de Valencia ежегодно очищает 100 млн кубометров воды. Вторичная вода поддерживает сельское хозяйство, а удобрения из осадка повышают урожайность. Сброс стоков в Средиземное море сократился на 70 %, а качество воды заметно улучшилось. Проект также создал рабочие места. Переработка сточных вод интегрирована в национальные гидрологические планы, обеспечивая устойчивое развитие.

Направление коммерциализации водных ресурсов через цифровизацию и технологии заключается в использовании современных цифровых инструментов для повышения эффективности управления водными ресурсами, снижения потерь, оптимизации распределения и создания новых источников дохода. Цифровизация применяется практически во всех странах мира. Уровень внедрения, масштабы и направления применения технологий зависят от экономического развития, природных условий, технологической инфраструктуры и национальных приоритетов государств [13].

Сингапур является мировым лидером в управлении водными ресурсами. Национальное агентство по водным ресурсам внедрило интеллектуальную сеть водоснабжения Smart Water Grid с датчиками IoT для мониторинга качества воды, давления и утечек в реальном времени. Цифровые технологии также применяются для управления переработкой сточных вод в питьевую воду через систему NEWater, где автоматизированные системы анализа обеспечивают контроль качества. Виртуальные модели водной инфраструктуры (Digital Twin) позволяют моделировать сценарии и оптимизировать управление.

В Израиле среди технологий применяются платформа TaKaDu на базе ИИ для управления водными сетями, цифровизированные системы капельного орошения Drip Irrigation Systems и решения WaterGenix для мониторинга и управления водопотреблением в реальном времени.

Нидерланды известны передовыми подходами к управлению водными ресурсами. Здесь применяются платформы AquaVest для анализа данных и оптимизации инвестиций, цифровые датчики Smart Dikes в дамбах и плотинах для мониторинга состояния и предотвращения наводнений, блокчейн-технологии для прозрачного учёта водопотребления и торговли водными правами. Нидерланды продвигают свои решения через международные платформы, такие как Dutch Water Sector, привлекая глобальных партнёров для реализации проектов в Азии и Африке.

Коммерциализация водных ресурсов через рекреационную и туристическую деятельность предполагает использование водоемов (озер, рек, морей, водохранилищ) и связанной инфраструктуры для привлечения туристов, создания рабочих мест и получения экономической выгоды. Все страны с водными ресурсами занимаются их коммерциализацией через рекреационную и туристическую деятельность, но масштабы и подходы различаются.

Успешный опыт Чехии, Венгрии, Словакии интересен для Беларуси в связи с схожими гидрологическими характеристиками.

Чехия превращает свои обильные речные и озерные ресурсы в источник национального процветания, акцентируя внимание на водном туризме как ключевом элементе коммерциализации. Сеть рек (Влтава, Эльба), многочисленные озера в Богемии, идеально подходят для каякинга, рафтинга и круизов, привлекая миллионы посетителей ежегодно. В Южночешском регионе проект «Водные тропы» развивает маршруты для сплавов и рыбалки, создавая рабочие места в местных сообществах и способствуя росту ВВП от туризма. Государственная поддержка включает субсидии на инфраструктуру марин и прокат оборудования, обеспечивая устойчивость и минимизируя экологические риски, что делает воду не просто ресурсом, а стратегическим активом для экономического роста.

Венгрия монетизирует свои водные богатства, особенно через озерный и речной туризм, подчеркивая роль Дуная и озера Балатон. Балатон, крупнейшее озеро Центральной Европы, притягивает миллионы туристов в год для парусного спорта, пляжного отдыха, генерируя доходы от аренды яхт и фестивалей, таких как Балатонский фестиваль. Проект по развитию водного туризма на Верхней Тиссе обновил сеть из 14 причалов и троп, стимулируя местный бизнес и создавая тысячи рабочих мест в сельских районах. Речные круизы по Дунаю интегрируют культурные экскурсии в Будапешт и Эстергом, повышая привлекательность для международных посетителей. Правительство предоставляет гранты на экологически чистые инициативы, сочетая коммерциализацию с сохранением биоразнообразия и позиционируя воду как двигатель устойчивого развития.

Словакия раскрывает коммерческий потенциал своих минеральных источников и речных систем. Более 1200 термальных и минеральных источников привлекают посетителей для спа-процедур и аквапарков. Река Дунай и Ваг предлагают маршруты для каякинга и рафтинга, что стимулирует малый бизнес и создает рабочие места в отдаленных районах. Государственная поддержка включает налоговые льготы и инвестиции в инфраструктуру, обеспечивая, чтобы коммерциализация водных активов способствовала не только экономическому подъему, но и повышению качества жизни населения.

В Беларуси, обладающей значительными пресноводными ресурсами, можно эффективно использовать зарубежный опыт развития водного туризма по опыту зарубежных стран, стимулируя занятость и экономический рост. Внедрение цифровизации позволит оптимизировать управление водными активами и минимизировать потери, привлекая инвестиции. Переработка сточных вод перспективна для модернизации устаревшей инфраструктуры и использования отходов в сельском хозяйстве, в стране частично уже реализуется. Действует лицензирование водозабора, обеспечивая регулирование и экологическую устойчивость. Однако либеральная торговля водными правами неприменима из-за государственной собственности на ресурсы, тогда как ГЧП и концессии имеют потенциал для развития инфраструктуры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Система национальных счетов 2008 / ООН, Европейская комиссия, Международный валютный фонд, Организация экономического сотрудничества и развития, Всемирный банк. – Нью-Йорк: ООН, 2012. – URL: https://www.unescap.org/sites/default/files/2.СНС_2008_0.pdf (дата обращения 15.09.2025).
2. U.S. Environmental Protection Agency (EPA). – URL: epa.gov/water-rights (дата обращения 15.09.2025).
3. Environment and Climate Change Canada: "Water Licensing in Canada". – URL: canada.ca/en/services/environment/water (дата обращения 15.09.2025).
4. Environment Agency (UK): "Water Abstraction Licensing". – URL: gov.uk/environment-agency/water-abstraction (дата обращения 15.09.2025).
5. Ministry of Water Resources of China: "Water Permit System". – URL: mwr.gov.cn (дата обращения 15.09.2025).
6. Murray–Darling Basin Authority mdba. – URL: gov.au/water-use/water-markets/water-trade (дата обращения 16.09.2025).
7. Securing the market: Water security and the internal contradictions of Chile's Water Code. – URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0016718518302884> (дата обращения 16.09.2025).
8. Legal information institute. – URL: https://www.law.cornell.edu/wex/riparian_doctrine (дата обращения 16.09.2025).
9. Ofwat: "Water sector overview ofwat". – URL: gov.uk/regulated-companies/ofwat-industry-overview (дата обращения 16.09.2025).
10. PUB Singapore: "Marina Barrage". – URL: gov.sg/public/places-of-interest/marina-barrage (дата обращения 16.09.2025).
11. The Astana Times: "Water Sector Results: Kazakhstan". – URL: astanatimes.com/2024/12/water-sector-results-kazakhstan-advances-water-infrastructure-for-sustainable-future (дата обращения 16.09.2025).
12. UNESCO World Water Development Report (2023). – URL: unesco.org/reports/wwdr/2023/en (дата обращения 18.09.2025).
13. UNESCO World Water Development Report, 2024: «Water and Climate Change» – URL: unesco.org/reports/wwdr/2024/en. (дата обращения 18.09.2025).

УДК 336.13

ИНДИКАТОРЫ ВНЕШНЕДОЛГОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ЗА 2009–2024 ГГ. И ИХ АНАЛИЗ INDICATORS OF EXTERNAL DEBT STABILITY OF THE REPUBLIC OF BELARUS FOR 2009–2024 AND THEIR ANALYSIS

Козловский Иван Александрович,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
KozlovskiiIvan2001@mail.ru

Kozlovsky Ivan,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Сегодня в период обострения глобальных кризисов экономического и эпидемиологического характера правительства стран для обеспечения фискальной защиты

собственных граждан и выполнения возложенных на них функций вынуждены всё в большей степени обращаться к внешним заимствованиям, как мощному инструменту макроэкономического регулирования. Именно в такие периоды обострения проблемы долговой нагрузки от умеренности и эффективности управления внешним долгом (в том числе и государственным) будут зависеть устойчивость и стабильность национальной экономической системы и посткризисная скорость восстановления. В рыночных условиях хозяйствования практически все страны сталкиваются с нехваткой ресурсов для обеспечения необходимого уровня развития. Превышение планируемых расходов над доходами характерно для бюджетов большинства государств. Мировая практика свидетельствует о широком использовании заимствований (в том числе и государственных) для обеспечения сбалансированности доходов и расходов бюджета. Все чаще и активнее в новостных лентах мировой экономики и финансов поднимаются вопросы о том, как уменьшить внешний долг и что применить, чтобы остановить его рост.

Ключевые слова: макроэкономическое регулирование, долговая нагрузка, мировая экономика, внешний долг.

Abstract. Today, during periods of worsening global economic and epidemiological crises, governments are increasingly forced to turn to external borrowing, including external borrowing as a powerful tool of macroeconomic regulation, to ensure fiscal protection for their citizens and fulfill their responsibilities. During such periods of heightened debt burdens, the sustainability and stability of national economic systems and the speed of post-crisis recovery will depend on the moderation and effectiveness of external debt management (including public debt). In a market economy, virtually all countries face a shortage of resources to ensure the necessary level of development. Excess of planned expenditures over revenues is typical for the budgets of most countries. Global practice demonstrates the widespread use of borrowing (including public borrowing) to balance budget revenues and expenditures. Questions about how to reduce external debt and what measures to take to halt its growth are increasingly being raised in global economic and financial news.

Keywords: macroeconomic regulation, debt burden, global economy, external debt.

Формирование объема внешнего долга должно быть под контролем государства, поскольку его накопление сверх возможности реального погашения в установленные сроки грозит дефолтом. В связи с этим международные финансовые организации (Международный Банк реконструкции и развития и Международный Валютный Фонд), страны – члены Парижского клуба кредиторов и международные рейтинговые агентства применяют перечень индикаторов, используемых при оценке качества (надежности) долговых обязательств и присвоении суверенных кредитных рейтингов.

В международной практике применяются следующие показатели, в статике отражающие долговую ситуацию в условиях текущего момента:

- отношение долга к объему ВВП – характеризует масштаб накопленной задолженности. В зависимости от доли экспорта в объеме ВВП можно определить потенциал притока валюты для погашения долга;

- отношение объема дефицита бюджета к объему ВВП – характеризует состояние бюджетной сферы, при котором для покрытия дефицита бюджета соответствующую долю ВВП придется перераспределять путем внутренних займов или прибегать к внешним;

- отношение расходов на погашение и обслуживание долга к объему ВВП – характеризует долю ВВП, которая составит «вычет» из объема реальных бюджетных расходов. Эта величина характеризует и масштаб возврата средств кредиторам государства.

Индикаторами долговой устойчивости могут быть также:

- непогашенный государственный долг (включая задолженность по процентам) как доля ВВП;

- долг на душу населения, характеризующий бремя, приходящееся на каждого гражданина;

- отношение дефицита бюджета к ВВП;
- отношение суммы расходов на обслуживание к ВВП, т. е. доля процентных платежей в валовом национальном продукте [1].

Наиболее употребляемыми индексами являются отношения государственного долга к валовому внутреннему продукту и отношение внешнего долга к экспорту товаров и услуг. На данный момент набора критериев, дающих полное представление об устойчивости внешнего долга конкретной страны, не существует. Объяснением этому могут служить два обстоятельства:

- многофакторность самого понятия «макроэкономическая устойчивость»;
- относительно короткая история анализа макроэкономической устойчивости.

Используя основные показатели, оценим устойчивость долга Республики Беларусь. Для этого, обратимся к данным Национального банка [2; 3, с. 203–204; 4, с. 136–137].

Период исследования – конец 2009–2024 гг. выбран потому, что существенный рост долга начался именно с этого года.

Валовый долг за 16 лет вырос с 22,06 до 35,16 млрд долл. США, а чистый внешний долг снизился с 11,49 до 8,68 млрд долл. США. Тренды показывают снижение чистого долга с 2020 г. и снижение валового долга с 2022 г.

Внешний госдолг вырос с 8,3 до 16,9 млрд долл. США, а суммы обслуживания его – с 0,29 (2009 г.) до 2,11 (2024 г.).

Существенно большую ценность представляет темп прироста показателей 2024 г. к показателям 2009 г. Здесь наблюдается рекордный прирост самого обслуживания внешнего государственного долга (в 7,28 раз), в частности, платежей по основному долгу (11,29 раз) и по процентам (3,5 раз). Остальные показатели выросли менее 100 % или снизились. Валовый долг вырос на 59,4 %, чистый внешний долг – сократился на 24,5 %, долг органов государственного управления – на 102,2 %, а обслуживание валового внешнего и основного долга увеличилось на 1,9 и сократилось на 9,8 % соответственно.

Таким образом, несмотря на рост валового долга, его обслуживание незначительно увеличивается, а обслуживание государственного долга – растет высокими темпами. Это говорит про уменьшение цены валового долга по сравнению с госдолгом.

Далее опишем динамику относительных показателей долговой устойчивости.

Происходит бурный рост удельной долговой задолженности на душу населения уже с 2009 года и стагнацию этого показателя с 2017 года. С 2322 долл. в 2009 г. этот показатель вырос до 3 840 долл. США в 2024 г.

Доля ВВД в ВВП растет с 43,5 % в 2009 г. до 78,0 % в 2016 г. и снижается с 2017 г. до уровня 46,3 % на конец 2024 г. Доля долгосрочного долга в ВВП повышается с 2009 г. (25,6 %) до 2020 г. (52,3 %) и снижается с 2021 г. до уровня в 33,4 % в конце 2024 г. Снижение уровня валового внешнего долга в ВВП – позитивное явление, так как указывает на соблюдение рекомендованного порога в 60 %, а значит, страна менее восприимчива к внешним шокам, среди которых падение цен на экспорт либо ухудшение кредитного рейтинга страны.

Рисунок 1 показывает долю в ВВД долгосрочного и краткосрочного долга и общую долю долга в ВВП.

Проанализируем долю международных резервов в долге и долга в экспорте. С 2009 по 2024 гг. произошло снижение доли ВВД в экспорте (с 90,7 до 71,2%) и поступлениях по счету текущих операций (с 87,1 до 65,1%), что является положительной тенденцией. Отношение резервов к ВВД практически не изменилось (сокращение составило всего лишь 0,2%), а по отношению к краткосрочному долгу резервы увеличились (на 28,7%).

Наблюдаются положительные тренды снижения доли ВВД к счету текущих операций платежного баланса и роста доли резервов в краткосрочной части ВВД с 2020 г.

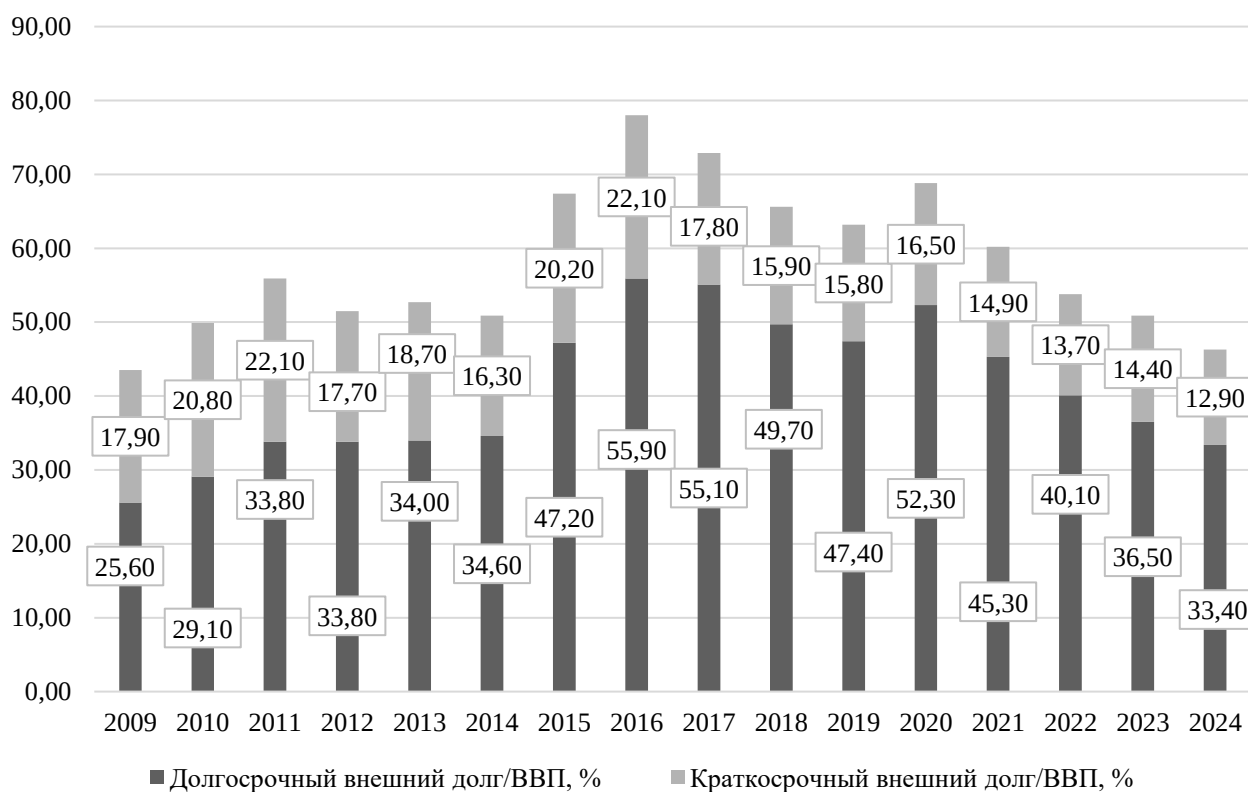


Рисунок 1 – Удельный вес долгосрочного и краткосрочного внешнего валового долга в ВВП на конец 2009–2024 гг., %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [2; 3, с. 203–204; 4, с. 136–137].

Общая тенденция положительна. За 16 лет ВВД на душу населения вырос на 65,4 %, (это отрицательный тренд), ВВД к ВВП – на 2,8 %, а долгосрочный долг к ВВП – на 7,8%, отношение чистого внешнего долга к ВВП (данные по этому показателю Нацбанк начал публиковать с 2013 г.) – сократилось на 22%. Отношение к ВВП внешнего долга государственного сектора выросло на 5,8%. Но уменьшилась доля краткосрочного долга, ВВД к экспорту и счету текущих операций, выросли МРА. Если исходить из того, что именно краткосрочный долг определяет «кредитоспособность страны», то тенденции положительны.

Существенно (на 11,6 %) снизилась доля обслуживания долга к экспорту, а также на 54,9 % повысилась доля МРА к обслуживанию долга, что также свидетельствует о росте активов.

В целях безусловного выполнения всех долговых обязательств и сохранения размера долговых показателей на безопасном уровне в Республике Беларусь в перспективе целесообразны следующие меры.

1. Сохранение безупречной кредитной истории Республики Беларусь. Неисполнение обязательств по внешнему долгу влечет такие серьезные последствия, как закрытие доступа на международные финансовые рынки, существенное повышение стоимости заимствований, замораживание финансирования крупных инвестиционных проектов и другие. В связи с этим одним из основных направлений долговой политики Республики Беларусь является недопущение просроченной задолженности по платежам по погашению и обслуживанию внешнего долга.

2. Постепенное снижение показателя отношения внешнего государственного долга к ВВП. Наиболее широко используемыми международными организациями (Международный валютный фонд, Всемирный банк, Конференция Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (ЮНКТАД) и другие) и рейтинговыми агентствами индикаторами оценки устойчивости долга являются показатели его отношения к ВВП. Данные показатели позволяют оценить отношение задолженности государства к его ресурсной базе. При этом в

законодательстве под государственным долгом Республики Беларусь должны пониматься исключительно обязательства Правительства Республики Беларусь [5].

В связи с этим целесообразно, по нашему мнению, будет при расчете показателя отношения долга к ВВП часть долга, выраженную в иностранной валюте заимствования, делить на ВВП, переведенный в доллары США, часть долга, выраженную в национальной валюте заимствования, делить на ВВП в национальной валюте. При этом отношение долга к ВВП следует рассчитывать как сумму отношений его валютной и рублевой составляющих к ВВП. Это позволит более точно учитывать величину внешнего долга.

На региональном уровне также целесообразно ввести в практику расчет соотношения долга соответствующего региона к валовому региональному продукту по вышеуказанной методике.

В ближайшие годы предстоит решить две взаимосвязанные и равнозначные для экономической безопасности страны задачи: снижение относительного уровня государственного долга (поскольку интенсивный рост именно этого компонента мы и наблюдаем в рассматриваемом периоде) и постепенное наращивание золотовалютных резервов. При увеличении ВВП более высокими темпами (до 100 млрд долл. США в 2025 г.) ранее предполагалось снижение уровня государственного долга относительно ВВП до 25 % к 2025 г. [5].

3. Снижение объема заимствований на цели рефинансирования долга, пополнения золотовалютных резервов и реализации инвестиционных проектов.

С учетом накопленного объема внешнего долга необходимо сохранение его на безопасном уровне.

4. В целях снижения рисков долгового портфеля, в том числе валютного, процентного, операционного рисков, рисков рефинансирования и ликвидности, предусматривается следующее.

Эффективное управление рисками. Постоянная работа по управлению рисками имеет принципиальное значение, поскольку их реализация может крайне негативно сказаться на долговой устойчивости. Риски долгового портфеля главным образом обусловлены его структурой. В связи с этим работа по данному направлению предполагает улучшение качества существующего портфеля внешнего (в особенности государственного) долга преимущественно за счет осуществления новых заимствований в соответствии с определенными параметрами.

Снижение валютного риска (особенно важно, если мы говорим о государственном долге). Учет государственного долга Республики Беларусь и исполнения республиканского бюджета в части его погашения и обслуживания осуществляется в национальной валюте. Вследствие высокой волатильности курса белорусского рубля значительный удельный вес долговых обязательств, номинированных в иностранной валюте, приводит к негативной динамике показателей по государственному долгу и потоков по нему. В целях снижения валютного риска предполагается проводить работу по развитию рынка государственных облигаций, номинированных в национальной валюте.

Снижение процентного риска. В настоящее время процентный риск портфеля внешнего долга является умеренным: обеспечено практически паритетное соотношение обязательств под фиксированную и плавающую процентные ставки. Повышение ключевой ставки Федеральной резервной системы (США) в последние годы привело к значительному увеличению стоимости обслуживания данных обязательств. В связи с этим в целях снижения процентного риска представляется целесообразным постепенно увеличить объем заимствований под фиксированную процентную ставку.

Снижение рисков рефинансирования и ликвидности. Целесообразно осуществление на постоянной основе контроля за соотношением наиболее ликвидной части международных резервных активов и валютных платежей по внешнему долгу направлено на предотвращение разрывов в финансировании обязательств по внешнему долгу и сведение риска ликвидности к минимуму.

Международный опыт свидетельствует, что приход иностранных инвесторов на внутренний финансовый рынок позволяет увеличить его емкость за счет вливания капитала нерезидентов, а рост количества участников торгов позволяет значительно повысить ликвидность. Кроме того, в среднесрочной перспективе на рынках с растущей долей нерезидентов наблюдается снижение уровня доходности государственных ценных бумаг.

В связи с этим предусматривается привлечение нерезидентов на внутренний рынок государственных ценных бумаг Республики Беларусь, что позволит не только расширить возможности использования ресурсов внутреннего финансового рынка для целей рефинансирования долга, но и благоприятно скажется на наращивании доли заимствований в национальной валюте и формировании эталонной кривой в белорусских рублях.

Поддержание и повышение суверенного кредитного рейтинга представляются крайне актуальными для Республики Беларусь с учетом необходимости рефинансирования значительных объемов государственного долга в ближайшие периоды в связи с тем, что:

- наличие кредитного рейтинга достаточного уровня является необходимым условием для привлечения несвязанных заемных ресурсов путем эмиссии ценных бумаг на международных и локальных финансовых рынках;
- уровень кредитного рейтинга оказывает влияние на стоимость потенциальной суверенной эмиссии государственных ценных бумаг на внешних рынках;
- суверенный кредитный рейтинг в практике международных рейтинговых агентств определяет верхнюю границу рейтинга корпоративных эмитентов, тем самым оказывая сдерживающее (либо стимулирующее) влияние на способность корпоративных заемщиков выходить на внешние рынки капитала.

Снижение операционного риска. Снижение операционного риска планируется посредством автоматизации процессов учета и составления отчетности по внешнему долгу.

Предусматривается также постепенное снижение долга, гарантированного Республикой Беларусь, так как в последние годы реализация условных обязательств в форме исполнения гарантий, предоставленных Правительством Республики Беларусь, создает существенные риски разбалансированности бюджета и, как следствие, негативно сказывается на поддержании долговой устойчивости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мирончик Н., Щерба Е. Какие показатели могут быть полезны для мониторинга экономической безопасности Республики Беларусь? // Банковский вестник. – 2022. – № 6. – С. 16–29. – URL: <https://www.nbrb.by/bv/arch/707.pdf> (дата обращения 20.09.2025).

2. Валовой внешний долг Республики Беларусь // Национальный банк Республики Беларусь. – 2000–2024. – URL: <https://www.nbrb.by/statistics/externaldebt/indic.xlsx> (дата обращения 20.09.2025).

3. Материалы сайта Национального банка Республики Беларусь: «Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь» / Национальный банк Республики Беларусь. – 2019. – URL: <https://www.nbrb.by/publications/balpay/balpay2018.pdf> (дата обращения 20.09.2025).

4. Материалы сайта Национального банка Республики Беларусь: «Платежный баланс, международная инвестиционная позиция и валовой внешний долг Республики Беларусь» / Национальный банк Республики Беларусь. – 2025. – URL: <https://www.nbrb.by/publications/balpay/balpay2024.pdf> (дата обращения 20.09.2025).

5. Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка // Министерство финансов Республики Беларусь. – 2022. – URL: https://minfin.gov.by/upload/bp/act/postsm_120320_143.pdf (дата обращения 20.09.2025).

**ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРИДЖА НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕШЕНИЯ:
ЭМПИРИЧЕСКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ НА ОСНОВЕ ОТРАСЛЕВЫХ ДАННЫХ
БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

**THE IMPACT OF FINANCIAL LEVERAGE ON INVESTMENT DECISIONS:
EMPIRICAL RESULTS ON BELARUSIAN INDUSTRY DATA**

Колесникова Ирина Витальевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
kolesnikovai@tut.by

Kolesnikova Irina,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье проанализированы факторы инвестиций на отраслевом уровне. Результаты исследования выявили нелинейную связь между инвестиционной деятельностью предприятий и финансовым левериджем: его рост положительно влияет на инвестиции до порогового уровня 0,5 (отношение долга к собственному капиталу). Это означает, что умеренное заимствование расширяет возможности инвестирования, но, если долговая нагрузка становится чрезмерной, она превращается в тормоз для инвестиций.

Ключевые слова: инвестиции, финансовый леверидж, спрос на кредит, средневзвешенная стоимость капитала, общий метод моментов.

Abstract. Thy paper analyzes investment factors at the industry level. A nonlinear relationship between corporate investment and financial leverage was found. An increase in leverage positively impacts investment up to a threshold of 0.5 (the debt-to-equity ratio): moderate borrowing expands investment opportunities, but if the debt burden is excessive, it becomes a drag on investment.

Keywords: investment, financial leverage, credit demand, weighted average cost of capital, general method of moments.

Банковская система Республики Беларусь активно кредитует экономику как на краткосрочной, так и долгосрочной основе в национальной и иностранной валютах. Однако недостаточно высокие темпы роста экономики, возросший уровень макрофинансовых рисков и ограничение доступа банков к внешним рынкам капитала привели к существенным изменениям на финансовом рынке. Возможности банков осуществлять долгосрочное финансирование экономики имеют ограниченный характер практически в любой экономике, при этом потребности нефинансовых корпораций в длинных инвестиционных ресурсах возрастают. Значительно повышается ценность имеющихся ресурсов, ответственность за качество отбора финансируемых проектов и эффективность их реализации. В этой связи актуализируются задачи повышения эффективности механизмов распределения финансовых ресурсов в экономике и оптимизации банковского кредитования при усилении финансирования долгосрочных инвестиционных проектов.

Глобальный финансовый кризис (ГФК) показал важность учета взаимосвязей между реальным и финансовым сектором для финансовой стабильности [1]. Как следствие, центробанки ряда стран дополнили макроэкономические модели обновленными сателлитными блоками моделей, где переоцениваются макрофинансовые связи между сектором нефинансовых корпораций (НФК) и финансовым сектором [2, 3].

Исследованию воздействия кредита и долговой нагрузки на финансовую устойчивость компаний с использованием данных микро- и мезоуровня посвящены работы Центрального

банка Российской Федерации, которые, в частности определяют влияние долговой нагрузки на финансовую устойчивость предприятий и инвестиции [4]. В исследованиях Банка Франции анализируется взаимосвязь между задолженностью фирм, структурой корпоративного финансирования, затратами на финансирование и инвестициями НФК [2]. В результате обнаруживается угнетающий эффект экзогенного увеличения банковского кредита и леввериджа на экономическую активность, за счет увеличения долга и переоценки активов фирм в новых финансовых условиях. Корпоративные инвестиции снижаются из-за неблагоприятных эффектов от увеличения кредитного плеча и расходов на финансирование. В исследованиях Центрального банка Ирландии [3] моделируется рынок кредитования НФК с отдельными уравнениями спроса и предложения процентной ставки. В результате показано, что фирмы с более высоким уровнем задолженности, сокращают свои инвестиции больше после кризиса.

В Европейском центральном банке (ЕЦБ) к концу 2010-х гг. упор в исследованиях с финансовой стабильности смещен на проблему снижения инвестиций. В работе Kalemli-Özcan и др. показано, что фирмы с более высоким уровнем задолженности, больше сокращают свои инвестиции в течение нескольких лет после кризиса [5].

Сателлитная модель Резервного банк Новой Зеландии определяет детерминанты инвестиций в бизнес как фактор спроса на кредиты. Резервный банк Индии моделирует зависимость инвестиций от финансового леввериджа.

Согласно стандартной макроэкономической теории, на инвестиции в краткосрочной и среднесрочной перспективе влияет множество микро- и макроэкономических факторов, таких как процентная ставка, неопределенность политики, внутренние и мировые условия спроса, продажи и прибыльность фирмы и ее левверидж. В случае микроэкономических детерминант дебаты о факторах, влияющих на капитальные расходы, определяются гипотезой компромисса структуры финансирования: НФК, имеющие задолженность сталкиваются с более высокими затратами по займам, поскольку им приходится компенсировать потенциальные риски дефолта более высокой премией за внешнее финансирование [6, 7]. Эта премия, в целом движется в тандеме с финансовым рычагом НФК, измеряемым соотношением общего финансового долга к собственному капиталу.

Целью нашего исследования является анализ взаимосвязи между стоимостью инвестиций (через средневзвешенную стоимость капитала), леввериджем фирм и их инвестициями. Источником данных послужили детализированные квартальные данные Белстата в разрезе 5-значного кода ОКЭД-2011, составленные на основе первичных форм статистической отчетности предприятий о финансовой и инвестиционной деятельности.

Инвестиции в нашей модели определяются как отношение квартальных инвестиций в основной капитал к стоимости основных средств на конец предыдущего квартала. Основная спецификация уравнения для инвестиций выглядит следующим образом:

$$\ln\left(\frac{I_{it}}{K_{i,t-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \ln WACC_{it} + \beta_2 \ln Lever_{i,t-1} + \beta_3 \Delta PSTR_t + \beta_4 \ln X_{t-1} + \beta_5 \ln Z_t + \phi \ln\left(\frac{I_{i,t-1}}{K_{i,t-2}}\right) + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

где I_{it} – объем инвестиций в НФК отрасли i в период t ;

$K_{i,t-1}$ – размер основных средств на конец предыдущего периода (квартала);

$WACC_{it}$ – средневзвешенная стоимость капитала;

$Lever_{i,t-1}$ – показатель долговой нагрузки (левверидж): отношение долга (задолженность по кредитам и займам или задолженность по кредитам) к собственному капиталу/прибыли до налогообложения/активам сектора;

$\Delta PSTR_t$ – индекс структурных сдвигов (показатель изменения производительности за счет структурных изменений);

X_{t-1} – контрольные переменные для сектора экономики (темпы роста валового выпуска, темпы роста прибыли, отношение собственного капитала к балансовой стоимости основных средств, доля просроченной задолженности, доля государственных инвестиций в общем объеме инвестиций вида деятельности, активы, как показатель размера сектора);

Z_t – представляет макроэкономические переменные (темпы роста ВВП как прокси для экономической активности, индекс-дефлятор ВВП в качестве показателя инфляции, реальный эффективный курс рубля как прокси для изменения условий торговли);

μ_i – фиксированный эффект отрасли (межгрупповые различия);

λ_t – фиксированный эффект по времени (общие шоки и тренды);

ε_{it} – остаток регрессии (белый шум).

Логарифмирование переменных приводит коэффициенты к эластичностям и снижает гетероскедастичность. Контрольные переменные X_{t-1} , представленные в темпах роста и долях (темпы роста выпуска, прибыли, доля просроченной задолженности, доля государственных инвестиций в общем объеме инвестиций вида деятельности) не нуждаются в логарифмировании. Все переменные в уровнях (активы, объем государственных инвестиций) прологарифмированы. Дополнительно в уравнение включен лаг зависимой переменной для учёта инерции капитальных вложений.

На сегодняшний день во многих работах доказан интуитивно понятный факт, что между леввериджем и инвестициями существует нелинейная (U-образная или пороговая) связь, режимные сдвиги в инвестиционном поведении, и разные пороги для фирм с разным доступом к заемным средствам [8]. Порог оптимального леввериджа, как правило, лежит в диапазоне долговой нагрузки (долг к собственному капиталу) $\approx 0,5-0,8$ [9].

Поскольку понятно, что заемный капитал является источником инвестиций, и порог, безусловно должен быть, а спецификация модели это не учитывает, мы дополнили ее квадратичным членом с теми же переменными [10]:

$$\ln\left(\frac{I_{it}}{K_{i,t-1}}\right) = \beta_0 + \beta_1 \ln WACC_{it} + \beta_2 \ln \text{Lever}_{i,t-1} + \beta_3 [\ln \text{Lever}_{i,t-1}]^2 + \beta_4 \Delta \text{Str}_t + \beta_5 \ln X_{t-1} + \beta_6 \ln Z_t + \phi \ln\left(\frac{I_{i,t-1}}{K_{i,t-2}}\right) + \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

Если коэффициент при квадратичном члене статистически значим (обычно отрицателен), то максимум/порог в точке:

$$\ln(\text{Lever}^*) = -\frac{\beta_2}{2\beta_3} \Rightarrow \text{Lever}^* = \exp\left(-\frac{\beta_2}{2\beta_3}\right) \quad (3)$$

При Lever ниже этой величины эффект будет одним, выше – другим.

Чтобы учесть наблюдаемые факторы, которые могут повлиять на инвестиционные решения предприятий реального сектора, мы оцениваем модели с фиксированным эффектом на уровне ОКЭД5, которые могут контролировать неизменные во времени пропущенные переменные на уровне вида деятельности и предоставлять несмещенные оценки. Критерий теста Хаусмана также указывает, что для данного набора данных модель с фиксированным эффектом предпочтительнее.

Для контроля возможной эндогенности между леввериджем и инвестициями используются объясняющие переменные с лагом в один и более периодов. Мы тестируем модель, следуя подходу Ареллано-Бонд оценки динамических панельных данных [11]. Этот метод был специально разработан для несбалансированных панельных данных, когда число видов деятельности (N) велико, а число периодов (T), в течение которых ведется наблюдение, ограничено. А priori ожидается, что более высокий левверидж и WACC будут отрицательно

связаны с инвестициями, в то время как рост продаж, прибыльность, способность погашать, будут иметь положительное влияние на ее инвестиции.

Результаты представлены в таблице 1. В таблице не приведены Р-значения теста Arellano-Bond для AR (2) и тесты на сверхидентификацию, т. к. все коэффициенты получены исходя из различных регрессий. Тем не менее, Р-значения указанных статистических данных во всех регрессиях находятся в интервале от 0,1 до 1 и подтверждают основную гипотезу, что инструменты являются полноценными. Во всех регрессиях присутствуют фиксированные эффекты отрасли и года. Общее количество наблюдений колеблется от 18 115 до 20 324, что обеспечивает высокую степень статистической достоверности результатов.

Контрольные переменные из блоков X_{t-1} и Z_t включаются во все спецификации, поскольку они «стабилизируют» оценку ключевых коэффициентов, устраняя влияние сторонних факторов. Без них эффект левериджа на инвестиции может быть смещён из-за пропущенных переменных (рост выпуска, макрошоки). Состав контрольного блока (X , Z) держится «фиксированным» при добавлении новых переменных (квадрат левериджа, лаги, структурные индексы). Это обеспечивает сопоставимость моделей: меняется только интересующий нас регрессор, а фон остаётся одним и тем же. Безусловно, эти переменные являются факторами инвестиций и значимость большинства из них имеет значение, но значимость – не главное условие их включения. Здесь важнее p -value модели, поэтому даже статистически «пустые» контрольные переменные ($p > 0,1$) обычно сохраняются. Слишком жёсткий отбор по значимости может «вытолкнуть» нужные коррелирующие переменные и исказить результаты, а потому мы оцениваем совместную значимость всего блока X/Z с помощью F-теста.

Прежде чем приступить к интерпретации отметим, что большинство международных исследований фиксируют U-образную нелинейную связь между показателями долговой нагрузки: при отношении задолженности к активам $\approx 0,4$ – $0,6$ связь положительная, затем эффект начинает угасать и становится отрицательным. То же касается отношения долга к собственному капиталу, но порог уже несколько выше ($0,6$ – $0,7$). Следует отметить, что уровень пороговой долговой нагрузки в развитых странах выше, чем в развивающихся, вследствие неразвитости финансовых институтов и, прежде всего, фондового рынка, который в значительной мере восполняет недостаток длинных денег для инвестиций.

В спецификациях (1), (2) и (3) коэффициент инвестиций регрессируется на альтернативные меры финансового левериджа. Результаты показывают, что финансовый леверидж D/E (долг относительно собственного капитала) положительно влияет на инвестиции с коэффициентом эластичности 0,106, однако лишь до порогового уровня 0,5 (коэффициент при квадратичном члене равен $-0,075$). Это значит, что рост финансового рычага на 1 % увеличивает отношение инвестиций к капиталу (I/K) примерно на 0,11 % до уровня долговой нагрузки 50 % от собственного капитала. Это довольно точно совпадает с международными панельными оценками: Акча и др. определяют эластичность D/E как 0,12, Попов и Орлова для российских предприятий – 0,10 [12, 13]. После достижения обозначенного порога коэффициент меняется на противоположный. Похожие результаты, но с другим порогом, мы получили во второй спецификации: эластичность инвестиций по левериджу $\ln D/A_{(t-1)}$ (отношение задолженности к активам) равен 0,111, причем порог, до которого рост этого соотношения способствует инвестициям приблизительно равен 0,45 (коэффициент при квадратичном члене равен 0,069). В своих исследованиях Некрасова и Бадюкина для российских корпораций получают D/A -эластичность $\approx 0,092$ [14]. Причем эти исследования также определили порог положительного влияния заимствований на инвестиции, хотя он несколько отличается: для российских предприятий он в среднем на 10 п. п. выше, что определяется более широкими возможностями заимствования, в том числе на фондовом рынке.

Таблица 1 – Результаты регрессии: зависимая переменная – логарифм отношения инвестиций к основному капиталу

Ln_inv – зависимая переменная	Спецификации		
	(1)	(2)	(3)
Ln_inv(-1)	0,008*** (0,001)	0,003*** (0,003)	0,009*** (0,002)
ln_debt1_equity (-1)	0,106*** (0,005)		
ln_debt1_equity_quadr	-0,075*** (0,005)		
ln_debt_assets(-1)		0,111*** (0,023)	
ln_debt_assets_quadr		-0,069*** (0,013)	
DSCR (-1)			-0,092** (0,014)
DSCR_quadr (-1)			0,896** (0,21)
ln_WACC(-1)	-0,010*** (0,001)	-0,037*** (0,002)	-0,154*** (0,012)
struct_change (-1)	0,0107 (0,0142)	0,018 (0,0710)	0,0189 (0,0283)
Контрольные переменные			
ln_profitab(-1)	0,075*** (0,031)	0,082*** (0,002)	0,076*** (0,022)
ln_assets(-1)	0,009*** (0,001)	0,009*** (0,003)	0,088*** (0,002)
sales_growth(-1)	0,210*** (0,033)	0,183** (0,032)	0,212*** (0,070)
ln_ppi (-1)	-0,178*** (0,012)	-0,154*** (0,012)	-0,163*** (0,013)
ln_state_inv (-1)	0,239* (0,029)	0,168** (0,007)	0,174*** (0,000)
gdp_growth(-1)	1,170*** (0,038)	1,119*** (0,001)	1,125*** (0,021)
ln_eff_exch_rate(-1)	0,012* (0,126)	0,091** (0,036)	0,166*** (0,023)
state_share(-1)	-0,290* (0,131)	-0,233*** (0,013)	-0,231*** (0,032)
const	0,074*** (0,009)	-0,675*** (0,101)	0,083** (0,012)
Количество наблюдений	19256	19231	11 876
Кластерные робастные стандартные ошибки указаны в скобках. *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1			

Примечание – Источник: собственные расчеты.

Экономический смысл полученных результатов таков: умеренное заимствование расширяет возможности финансирования (в том числе за счет налогового щита), но если долговая нагрузка становится чрезмерной, отдача от долга начинает падать, превращаясь в тормоз для инвестиций.

Коэффициент обслуживания долга (DSCR) также работает с порогом: линейный член отрицательный (-0,092), т. е. при низком DSCR заемные средства идут, главным образом, на обслуживание долга, а не на инвестиции. Коэффициент при квадратическом члене положительный (+0,896) и порог $\approx 1,05$ – в согласии с практикой (типовой рекомендуемый DSCR для проектного финансирования 1,0–1,2). Мы наблюдаем классическую U-образную связь: $DSCR < 1,05 \rightarrow$ отрицательный эффект на относительные инвестиции, при $DSCR > 1,05 \rightarrow$ положительный. Коэффициенты при переменной логарифма средневзвешенной стоимости

капитала (WACC) следующие: -0,010 – спецификация (1), -0,037 – спецификация (2) и -0,154 (спецификация 3).

Все три спецификации демонстрируют отрицательный эффект средневзвешенной стоимости капитала: рост WACC на 1 % сдерживает относительные инвестиции I/K на 0,01–0,15 %. Это соответствует каноническим выводам о том, что рост цены внешнего капитала ограничивает инвестиции в условиях финансовых фрикций, а WACC – один из надёжных негативных детерминант капиталовложений [15].

Контрольные переменные. Рентабельность, рост продаж и рост ВВП дают устойчивый положительный вклад (0,07–1,17), что соответствует роли определенных в литературе факторов динамики инвестиций. Переменная логарифм активов ($\ln\_assets(-1)$), контролирующая размер подотрасли, имеет положительный статистически значимый коэффициент. Это значит, что отрасли, занимающие доминирующее положение в экономике страны (а на нашем уровне детализации и при сложившемся уровне концентрации этот показатель приближается к уровню предприятий) имеют больше возможностей для инвестирования.

В то же время, не обнаружено статистически значимой связи с показателем структурных сдвигов и долей экспорта, что является следствием фактической ориентации на импортозамещение и сохранение существующей структуры производства, а также множественными внешними шоками в рассматриваемый период времени, которые стали отрицательным фактором роста экспорта. Еще одним результатом исследований стало то, что доля государственных инвестиций в общем их объеме отрицательно связана с инвестиционной активностью в отрасли. Вероятно, это определяется тем, что такие инвестиции предоставляются тем предприятиям, которые находятся в критической ситуации и не в состоянии это сделать сами. При этом коэффициент при переменной $state\_inv$ (объем государственных инвестиций) положительный и статистически значимый ($p < 0,001$), указывает в целом на стимулирующее влияние государственных вложений на инвестиционную активность, что предполагает действие мультипликатора, вызывающего рост инвестиций в сопряженных отраслях.

Индекс цен (ppi_18) продемонстрировал статистически значимое отрицательное влияние на инвестиционную активность ($\beta \approx -0,15, -0,18$). Такая динамика может свидетельствовать о том, что рост цен с временным лагом воспринимается предприятиями как увеличение издержек, приводящее к сокращению ожидаемой чистой отдачи от капитальных вложений. Следовательно, инфляционные ожидания играют дестимулирующую роль в процессе инвестирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Crowe C., Dell'Ariccia G., Igan D., Rabanal P. Policies for Macrofinancial Stability: Options to Deal with Real Estate Booms // International Monetary Fund. Research Department. – 2011. – URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2011/sdn1102.pdf> (дата обращения 17.10.2024).
2. Dees S., Gebauer S., Goncalves T., Thubin C. The Financing Structure of NonFinancial Corporations and MacroFinancial Implications in France // Banque de France. – 2022. – URL: <https://www.banque-france.fr/system/files/2023-01/wp880.pdf> (дата обращения 19.10.2024).
3. Egana P., McQuinna K., O'Toolea C. A Revised Financial Satellite Model for COSMO // Economic and Social Research Institute. – 2022. – URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/272967/1/1826882782.pdf> (дата обращения 19.10.2024).
4. Бурова А., Кошелев Д., Маханькова Н. Долговая нагрузка: свидетельства на основе консолидированной отчетности российских компаний // Серия докладов об экономических исследованиях. – 2022. – № 103. – 42 с.
5. Kalemli-Özcan Ş., Laeven L., Moreno D. Debt Overhang, Rollover Risk, and Corporate Investment: Evidence from the European Crisis // Journal of the European Economic Association. –

2022. – Vol. 20. – P. 2353–2395. – URL: <https://doi.org/10.1093/jeea/jvac018> (дата обращения 14.11.2024).
6. Myers S., Majluf N. Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have // *Journal of Financial Economics*. – 1984. – № 2. – P. 187–221. – URL: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:jfinec:v:13:y:1984:i:2:p:187-221> (дата обращения 12.11.2024).
7. Bernanke B.S., Gertler M., Gilchrist S. The financial accelerator in a quantitative business cycle framework // *Handbook of macroeconomics*. – 1999. – URL: <https://faculty.wcas.northwestern.edu/lchrist/course/Czech/BGG%201999%20Handbook%20chapter.pdf> (дата обращения 03.12.2024).
8. Yang L. Panel Threshold Model with Covariate-dependent Thresholds and Its Application to the Cash Flow / Investment Relationship. *Studies in Nonlinear Dynamics & Econometrics*. – 2024. – № 28 (4). – P. 645–659. – URL: <https://doi.org/10.1515/sn-de-2022-0035>. (дата обращения 03.12.2024).
9. Илюхин Е.В. Влияние финансового левериджа на эффективность компаний: эмпирическое исследование // *Журнал корпоративных финансов*. – 2015. – № 9 (2). – С. 24–36
10. Seo M., Shin Y. Dynamic Panel Threshold Model: Estimation, Testing and Application // *Journal of Econometrics*. – 2016. – № 195 (2). – P. 169–186. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2016.04.005> (дата обращения 03.12.2024).
11. Bond S. *Dynamic Panel Data Models: A Guide to Micro Data Methods and Practice* / The Institute for Fiscal Studies Department of Economics. – IFS: London, 2002.
12. Akça T., Karan M.B., Yıldız Y. The Effect of Financial Leverage on Investment Decisions: Evidence from Emerging Markets // *Contributions to Finance and Accounting*. – 2021. – P. 137–150.
13. Попов Е.А., Орлова А.В. Леверидж и инвестиционные решения в обрабатывающей промышленности России // *Российский журнал экономики*. – 2020. – Т. 6. – № 4. – С. 302–317.
14. Некрасова Г.А., Бадюкина Е.А. Влияние долговой нагрузки на эффективность деятельности российских компаний // *Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера: Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета*. – 2019. – № 4. – С. 81–92.
15. Frank M.Z., Goyal V.K. Capital structure decisions: Which factors are reliably important? // *Financial Management*. – 2009. – № 38 (1). – P. 1–37.

УДК 338.242

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
БЕЛОРУССКОЙ ФАРМАЦЕВТИКИ
STATE REGULATION OF THE COMPETITIVENESS OF BELARUSIAN
PHARMACEUTICALS**

Курбеко Наталья Анатольевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
kurbeko00@inbox.ru

Kurbeka Natalya,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В научной статье представлены ключевые факторы и направления, определяющие потенциал фармацевтического рынка в изменяющихся условиях развития

экономики, рассмотрена социально-экономическая значимость фармацевтического рынка страны. Дана краткая характеристика фармацевтической индустрии Беларуси, выделены основные сегменты белорусского фармацевтического рынка, раскрыты направления регулирования белорусской фармацевтики.

Ключевые слова: регулирование рынка, стратегия, лекарственное обеспечение, фармацевтическая продукция, концепция.

Abstract. The scientific article presents the key factors and directions that determine the potential of the pharmaceutical market in the changing conditions of economic development, and examines the socio-economic significance of the country's pharmaceutical market. A brief description of the pharmaceutical industry in Belarus is given, the main segments of the Belarusian pharmaceutical market are highlighted, and the areas of regulation of the Belarusian pharmaceutical industry are disclosed.

Keywords: market regulation, strategy, drug supply, pharmaceutical products, concept.

В современных условиях хозяйствования интеграция в фармацевтической отрасли становится необходимым условием развития индустрии. Внешние вызовы и угрозы, изменения экономических политик, оказывающие воздействие на реальный сектор экономики, практически существенно не повлияли на развитие фармацевтической индустрии, которая была и остаётся одной из самых устойчивых и привлекательных для бизнеса сфер экономики, при этом совершенствование медицинской науки и техники определяется применением инновационных технологий, которые в эпоху цифровизации и использования искусственного интеллекта являются необходимым условием развития рынка лекарственных препаратов. В последние годы фармацевтическая индустрия сталкивается с определёнными волнениями: сначала это была пандемия COVID-19, которая потребовала существенной мобилизации всех научных и производственных ресурсов, оперативной перестройки многих процессов, расширения инструментов взаимодействия и партнерства на всех уровнях, изменения в регуляторной среде, затем были приняты экономические ограничительные меры санкционного характера, которые хотя и в большей степени не затронули лекарственное обеспечение страны, но создали немалые логистические трудности для производителей препаратов и породили определенные волнения в аптечном секторе и среди потребителей лекарств [1]. Тем не менее векторные направления определенной стратегии регулирования фармацевтического рынка позволяют удерживать фармацевтическую индустрию как наиболее продуктивную и конкурентоспособную отрасль.

Государственное регулирование конкурентоспособности белорусской фармацевтики направлено на поддержку отечественных производителей через законодательные меры, государственные закупки, создание благоприятных условий для инвестиций и инноваций, а также контроль за качеством продукции и ценообразованием. Основная цель – это повышение доли национальных лекарственных препаратов на внутреннем и внешних рынках, обеспечение их доступности и экономической эффективности.

К ключевым факторам, определяющим потенциал фармацевтики страны в современных реалиях стоит отнести высокую степень регулирования, неэластичный спрос на лекарственные препараты, первостепенную роль государственной политики по вопросам импортозамещения и поддержки отечественного производства фармацевтической продукции, а также внедрение цифровых технологий и использование искусственного интеллекта в развитии фармацевтической индустрии. Стоит отметить, что фармацевтическая продукция характеризуется как правило, стабильным спросом. Лекарственные средства и медицинские услуги остаются востребованными вне зависимости от экономической ситуации и политических сценариев, что снижает волатильность. Даже в периоды определенных колебаний 2019, 2020, 2022 годов фармацевтический рынок демонстрировал положительную динамику благодаря неизменному спросу на жизненно важные товары и услуги. Учитывая специфическими особенности развития фармацевтического рынка как такового, белорусский

фармрынок можно разделить на несколько ключевых сегментов, каждый из которых требует определенных направлений регулирования и свойственных для данного сегмента стратегий.

К основным сегментам белорусского фармацевтического рынка можно отнести три явно выделяющиеся:

1. Бюджетный сегмент. Направления регулирования данного сегмента включают закупки лекарственных средств для государственных учреждений здравоохранения (больниц, госпиталей и т. п.).

2. Розничный сегмент (около 70 % рынка): включает продажи безрецептурных (over-the-counter) и рецептурных лекарственных препаратов через аптечную сеть. Стратегия данного сегмента ориентирована на прямую коммуникацию с потребителями, врачами и взаимодействие с аптечными сетями.

3. Льготный сегмент: представляет собой бесплатное обеспечение лекарственными средствами, либо со скидкой 90 %, скидкой 50 % для определенных категорий граждан по государственным программам. (Право на льготы предоставляется гражданам Республики Беларусь при наличии показаний и документального подтверждения льготного статуса).

Фармацевтический рынок в силу выполняемой им социальной функции требует действенного государственного регулирования, при помощи которого создаются условия доступности фармацевтической продукции для населения, эффективности для отечественного производителя, продвижения и продажи в аптечной сети. Забота о здоровье людей, совершенствование системы здравоохранения, повышение уровня и качества медицинского обслуживания населения являются приоритетными направлениями государственной политики Республики Беларусь. Согласно Конституции Республики Беларусь, одним из основных прав человека является право на охрану здоровья, в том числе и на получение своевременной медицинской помощи. Важным условием обеспечения населения республики медицинской помощью является доступность лекарственных средств. Эта доступность обеспечивается прежде всего государством путем насыщения внутреннего фармрынка безопасными, эффективными и качественными лекарственными средствами, в необходимом объеме и по доступным ценам. Кроме этого, задачами политики лекарственного обеспечения являются: рациональное назначение и правильное использование лекарственных препаратов, развитие фармацевтической науки, снижение импортозависимости, переход к международным стандартам организации фармацевтического производства. Стоит отметить, что расходы на здравоохранение в Республике Беларусь являются одними из самых высоких среди стран СНГ.

Концепция лекарственного обеспечения населения Республики Беларусь в качестве одного из важнейших направлений деятельности государства предусматривает доступность эффективных и безопасных лекарственных средств для населения страны за счет насыщения внутреннего рынка и расширения ассортимента лекарственных средств отечественного производства. Отметим, что Республиканский формуляр лекарственных средств включает перечень препаратов с доказанной эффективностью, допустимой безопасностью, использование которых наиболее выгодно за счет бюджетных средств. Формуляр пересматривается ежегодно и устанавливается Минздравом после его одобрения [2].

Государственное регулирование в сфере обращения лекарственных препаратов осуществляют Президент Республики Беларусь, Совет Министров Республики Беларусь, Министерство здравоохранения Республики Беларусь, местные исполнительные и распорядительные органы в пределах их компетенции и в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь. Государственную политику в сфере обращения лекарственных средств определяет Президент Республики Беларусь; реализацию государственной политики в сфере обращения лекарственных средств обеспечивает Совет Министров Республики Беларусь. В свою очередь, Министерство здравоохранения Республики Беларусь реализует государственную политику в сфере обращения лекарственных средств по следующему алгоритму:

– государственная регистрация лекарственных средств;

- лицензирования фармацевтической деятельности;
- государственный контроль за качеством лекарственных средств;
- контроль за побочными реакциями на лекарственные средства;
- государственный надзор за соблюдением условий промышленного производства, аптечного изготовления, реализации, хранения, транспортировки и медицинского применения в организациях здравоохранения, лекарственных средств;
- изъятия из обращения некачественных и фальсифицированных лекарственных средств;
- осуществления иных функций, предусмотренных законодательством Республики Беларусь.

Местные исполнительные и распорядительные органы проводят государственную политику в сфере обращения лекарственных средств в пределах компетенции, определяемой законодательством Республики Беларусь. Активное вмешательство государства в регулирование фармацевтического рынка, объясняется социально ориентированной политикой нашей страны и высокой социальной значимостью продукции данной отрасли, поскольку здоровье нации, а в ряде случаев и жизнь граждан напрямую зависят от наличия, доступности по ценовым параметрам и качества лекарственных препаратов. Это динамичная, высокотехнологичная и социально значимая отрасль, требующая баланса между коммерческими интересами, инновациями и государственным регулированием. Белорусский фармацевтический рынок характеризуется высокой долей отечественной продукции, что существенно отличает его от рынков сопредельных стран. При этом доля рынка в натуральном выражении растет медленнее, а в стоимостном выражении – быстрее, поскольку здесь появляются инновационные и более дорогие лекарственные препараты [3].

Фармацевтический рынок является стратегическим для Республики Беларусь, что отражается на характере функционирования фармотрасли, так как данный рынок является высокодоходным, особенно в розничном сегменте то специфической чертой национального фармрынка является государственное регулирование цен. Государству необходима конкурентная отечественная фармацевтическая отрасль, которая обеспечит граждан страны эффективными безопасными лекарственными препаратами, сможет поддерживать и развивать научные исследования, экспортировать продукцию высокой степени переработки и быть менее импортозависимой.

В настоящее время фармацевтическая индустрия Беларуси относится к активно развивающемуся сектору экономики и является довольно привлекательной отраслью для инвесторов, это в свою очередь продиктовано устойчиво растущим рынком медицинских услуг, медицинского, диагностического оборудования и масштабным производством лекарственных препаратов как в Республике Беларусь, так и в других странах. Устойчивость к кризисам делает отрасль притягательной для инвестиций и перспективной для дальнейшего роста. Несмотря на глобальные экономические вызовы за последние годы, начиная с 2019 года, фармацевтический рынок Республики Беларусь демонстрирует персистентный рост. По данным за 2024 год, фармацевтическая отрасль показывает положительную динамику развития, в частности, увеличивается объем производства фармацевтической продукции, постепенно расширяется география экспорта, а государство активно проводит политику по поддержке инвестиционных проектов. Однако стоит отметить, что зависимость от импорта и конкуренция с зарубежными производителями остаются ключевыми вызовами [4].

По данным рейтингового агентства ВIK Ratings аккредитованного Национальным банком Республики Беларусь в соответствии с постановлением Правления Национального банка № 7 от 12 января 2021 г., представлена динамика производства и внешней торговли фармацевтической продукцией за период 2019–2024 гг. на рисунке 1.

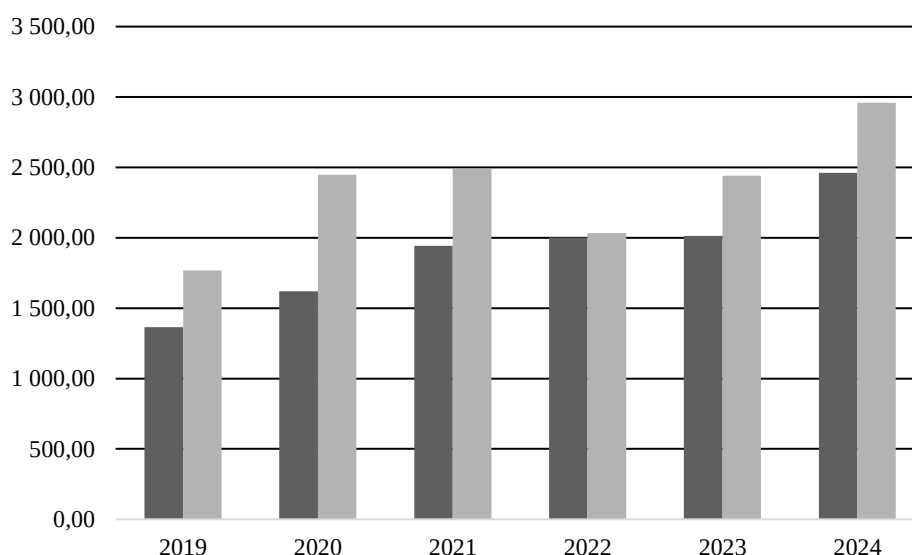


Рисунок 1 – Динамика производства и внешней торговли фармацевтической продукцией 2019–2024 гг., млн бел. руб.

Примечание – Источник: [2].

Прослеживаемая на рисунке разница между темпами прироста производства и импорта описывает реализацию процесса импортозамещения. Ежегодно продукция собственного производства занимает все больший объем рынка фармацевтики в Беларуси. При этом сохраняется тенденция преобладания объема импорта над объёмом производства, это подразумевает, что потребитель пока в большей степени склоняется в пользу импортных препаратов.

Импортозависимость – одна из основных проблем субъектов фармацевтического рынка Беларуси и, в частности, белорусской фармацевтической промышленности. Это прежде всего зависимость рынка от действующих и вспомогательных субстанций; основных и вспомогательных материалов; основного технологического оборудования; зависимость от уже готовых лекарственных препаратов. В натуральном выражении доля лекарственных препаратов постоянно растет, но это связано с тем, что большинство препаратов являются дженериковыми. Лекарственные препараты имеют высокую общественную ценность, так как являются товаром для всех членов общества, но не обычным предметом потребления, а особой фармацевтической продукцией, качество которой не способны оценить те, кто ее предписывает и потребляет, и которая может нанести вред здоровью человека при нарушении правил создания, испытания, производства, хранения, реализации и применения. Все выше перечисленное определяет решающие функции государства по регулированию фармацевтического рынка и обращению лекарственных средств, возлагается особая ответственность на специалистов, работающих в фармацевтическом секторе, и определяется необходимость создания и эффективного функционирования в государстве системы обеспечения качества, эффективности и безопасности лекарственных препаратов на всех этапах их продвижения.

Взаимоотношения государства и фармацевтического рынка по своей сути отличаются особенно тесным сочетанием взаимных интересов, фармрынок – это не просто один из многих компонентов национальной экономики, вносящих свой вклад в создание рабочих мест, насыщение рынка товарами и пополнение государственного бюджета, но и главный союзник государства в деле реализации его конституционной обязанности гарантировать охрану здоровья человека и обеспечить право граждан страны на медикосоциальную помощь. В свою очередь, для фармацевтического рынка государство – это не только нормотворческие и регулирующие инстанции, но и крупнейший потребитель фармацевтической продукции, а также деловой партнер, в ведении которого находится система лечебно-профилактических

учреждений, целый ряд фармацевтических производств, научно-исследовательских учреждений и достаточно широкая аптечная сеть.

В современных условиях экономических колебаний в ряде сопредельных стран прослеживается позиция ужесточения по защите своих фармацевтических рынков. Многими фармацевтическими предприятиями стран СНГ, в том числе и Российской Федерации, освоено выпуск лекарственных средств, аналогичных выпускаемым белорусскими производителями, это приводит к тому, что в республике намечается тенденция к снижению экспорта лекарственных препаратов. Но без экспортной составляющей дальнейшее развитие белорусского фармацевтического рынка проблематично, так как выпуск и реализация многих лекарственных средств только для внутреннего рынка в силу их малых объемов экономически нецелесообразен. В целом, правительство Республики Беларусь стремится к созданию самодостаточного и конкурентоспособного фармацевтического рынка, который будет удовлетворять потребности граждан в качественных лекарственных препаратах и укреплять позиции страны на международной арене. Отсюда следует, что на современном этапе развития фармацевтического рынка Беларуси актуальна структурная перестройка фармацевтического производства на базе новых технологий, позволяющих увеличивать выпуск конкурентоспособной по качеству и потребительским свойствам продукции (даже при снижении объема выпуска фармпродукции из-за прекращения производства устаревшей).

В инвестиционной сфере целесообразна структурная корректировка по двум ключевым направлениям: непосредственное участие в капитальных вложениях и формирование благоприятного инвестиционного климата. При этом необходимо учитывать прямые и косвенные методы государственного регулирования. Векторы развития конкурентоспособного фармацевтического рынка должны предусматривать следующие позиции, отраженные в таблице 1.

Таблица 1 – Векторы развития конкурентоспособного фармрынка

№ п/п	Вектор
1	Институциональные преобразования фармрынка с целью повышения экспортноориентированного производства
2	Поддержка развития экспортноориентированных научно-производственных структур
3	Повышение инвестиционной активности через законодательную базу
4	Обеспечение протекционизма инноваций, связанных с государственными приоритетами через механизм таможенных тарифов и пошлин, налогов, кредитов страхования тендеров на госзакупки.
5	Развитие экспортноориентированного отечественного производства фармацевтических субстанций и дженериков
6	Совершенствование управления госсобственностью и бюджетным обеспечением сферы здравоохранения
7	Совершенствование законодательного и правового регулирования фармацевтического рынка

Примечание – Источник: авторская разработка.

Таким образом, структурная корректировка развития конкурентоспособного фармацевтического рынка должна обеспечить разработку основных механизмов регулирования национальных и зарубежных инвестиций в фармацевтическое производство, импортозамещение и увеличение доли отечественного производства, особенно в критически важных сегментах – обычные лекарственные препараты, препараты крови, иммунобиологические средства. Целесообразно активное привлечение инвестиций для расширения экспорта лекарственных средств за пределы СНГ, увеличение экспорта как способа укрепления позиции на мировом рынке, развитие отрасли в партнерстве с российскими и другими иностранными инвесторами, что позволит обеспечить стабильный рост конкурентоспособности белорусской фармацевтики, увеличив экспортный потенциал и существенно снизив зависимость от импорта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ворона А.А., Губина М.А. Фармацевтический рынок ЕАЭС: тенденции и перспективы развития // Евразийская интеграция: экономика, право, политика – 2022. – № 4 – С. 43–54.
2. Обзор фармацевтической отрасли Республики Беларусь // BIK Ratings. – URL: <https://bikratings.by/analitika/obzor-farmaceutvicheskoy-otrasli-respubliki-belarus> (дата обращения 05.08.2025).
3. Заяц Д. Объем фармрынка Беларуси превысит миллиард долларов // Экономическая Газета. – 2024. – 18 окт. – № 79 (2773) – С. 4.
4. Фармацевтический рынок Беларуси в 2025 году: внутреннее производство растёт, но зависимость от импорта ещё высокая // Про бизнес. – URL: <https://probusiness.io/markets/12859-farmaceutvicheskij-rynok-belarusi-v-2025-godu-vnutrennee-proizvodstvo-rastet-no-zavisimost-ot-importa-eshche-vysokaya> (дата обращения 05.08.2025).

УДК 332.8:339

СТРУКТУРНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ STRUCTURAL TRANSFORMATIONS OF THE HOUSING CONSTRUCTION MARKET OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Мостовская Ольга Станиславовна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
mostovskayaolga11985@gmail.com

Mostovskaya Olga,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Целью данной статьи является проведение комплексного анализа ключевых тенденций в сфере жилищного строительства в Республике Беларусь за период 2020–2024 гг. и определение стратегических ориентиров государственной жилищной политики на перспективу до 2030 года. В исследовании применялись методы эмпирического анализа данных официальной статистики, системный подход для изучения структурных изменений на рынке (методы сравнения, группировки, анализа временных рядов), а также анализ государственных программ для определения институциональных основ и будущих направлений развития жилищной политики. Обозначенные тенденции отражают рационализацию подходов как со стороны государства, так и со стороны домашних хозяйств. Даны рекомендации по совершенствованию регулирования рынка жилищной недвижимости в Республике Беларусь.

Ключевые слова: рынок недвижимости, жилищное строительство, жилье, индивидуальное жилищное строительство.

Abstract. The purpose of this article is to conduct a comprehensive analysis of key trends in the housing construction sector in the Republic of Belarus for the period 2020–2024 and to identify strategic guidelines for state housing policy for the period up to 2030. The study used methods of empirical analysis of official statistics, a systematic approach to studying structural changes in the market (comparison, grouping, and time series analysis methods), as well as an analysis of state programs to determine the institutional foundations and future directions of housing policy development. The identified trends reflect the rationalization of approaches on the part of both the

state and households. Recommendations are given for improving the regulation of the housing market in the Republic of Belarus.

Keywords: real estate market, housing construction, housing, individual housing construction.

Обеспечение доступным и комфортным жильем – приоритетная задача для развития Республики Беларусь и повышения уровня жизни населения. Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью анализа результатов реализации государственных программ в жилищной сфере и определения новых векторов развития строительства жилой недвижимости в соответствии с изменившимися экономическими условиями и потребностями домашних хозяйств и общества в целом.

Для достижения стратегических целей в жилищной сфере применяются инструменты государственного регулирования, рыночные инструменты и инновационные подходы, которые определяют новые направления в строительной отрасли. Белорусский рынок недвижимости сохраняет стабильность, что обусловлено активной государственной поддержкой. В Минархитектуре отметили, что «жилищное строительство играет ключевую роль в развитии национальной экономики и способствует повышению уровня жизни людей. За годы суверенной истории Беларуси жилищный фонд вырос на 73,6 млн м²» [1].

В Республике Беларусь утверждена и успешно реализована Государственная программа «Строительство жилья» на 2021–2025 годы, которая ориентирована на ежегодное увеличение объемов строительства жилья для обеспечения одной из основных потребностей граждан – комфортным и доступным жильем [2]. По официальным данным «за последние четыре года построено 17,2 млн м² общей площади жилья, в том числе 4,6 млн м² с господдержкой. Ежегодно улучшают свои жилищные условия в среднем 25,1 тыс. семей» [1].

С завершением Государственной программы «Строительство жилья» на 2021–2025 годы начинается подготовка Концепции государственной жилищной политики до 2030 года. Это требует осмысления достигнутых результатов и определения перспективных направлений развития жилищного рынка. Для решения поставленных задач использовались эмпирический анализ официальной статистики Национального статистического комитета Республики Беларусь; анализ динамики основных показателей жилищного строительства; метод группировок для классификации типов жилья и выявления структурных изменений; системный подход для изучения взаимосвязей между различными сегментами рынка жилой недвижимости; анализ нормативной и правовой базы и государственных программ в жилищной сфере.

На основе данных официальной статистики выделены несколько ключевых тенденций в сфере жилищного строительства Республики Беларусь за последние пять лет, которые свидетельствуют о структурных преобразованиях на рынке жилой недвижимости, например, по количеству построенного жилья (рисунок 1).

За период 2020–2024 гг. наблюдается постепенная стабилизация объемов ввода многоквартирного жилья. Если в 2020 году было введено 49,3 тыс. квартир, то к 2024 году этот показатель незначительно снизился на 2,8 %. Небольшие колебания в пределах 47–53 тыс. квартир в год говорят о выходе рынка на устойчивое плато. При этом сектор индивидуального жилищного строительства демонстрирует уверенный рост. Количество введенных квартир в частных домах увеличилось на 16,7 % в период 2020–2024 гг. Это свидетельствует о сохраняющейся популярности частных домов среди белорусов, несмотря на общее снижение темпов строительства в стране.

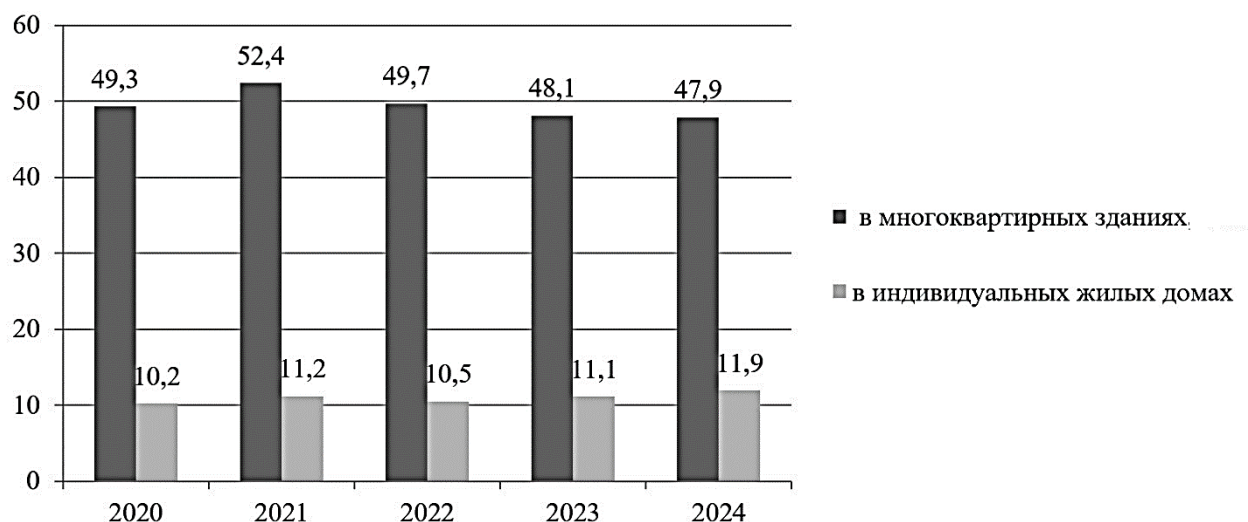


Рисунок 1 – Число построенного жилья в Республике Беларусь в 2020–2024 гг., тыс. ед.
Примечание – Источник: [3, с. 146].

За семь месяцев 2025 г. в Республике Беларуси введено в эксплуатацию 2,1 млн м² жилья. Основную долю введенного жилья составили индивидуальные дома – 52,3 % (1,1 млн м²). Значительная часть возведенного жилья расположена в сельской местности – 37,7 % (0,79 млн м²). Построено 22,6 тысячи новых квартир. Среди регионов лидирует Минская область, на которую приходится 28,6 % от общего объема построенного жилья (601,3 тыс. м²). В число лидеров также вошли Минск (363,3 тыс. м²) и Брестская область (301,8 тыс. м²). За ними следуют Могилевская (233 тыс. м²) и Гомельская (231,4 тыс. м²) области. В Гродненской области введено в эксплуатацию 204,7 тыс. м², в Витебской – 166,5 тыс. м².

Характерной тенденцией является устойчивый рост среднего размера квартиры (рисунок 2).

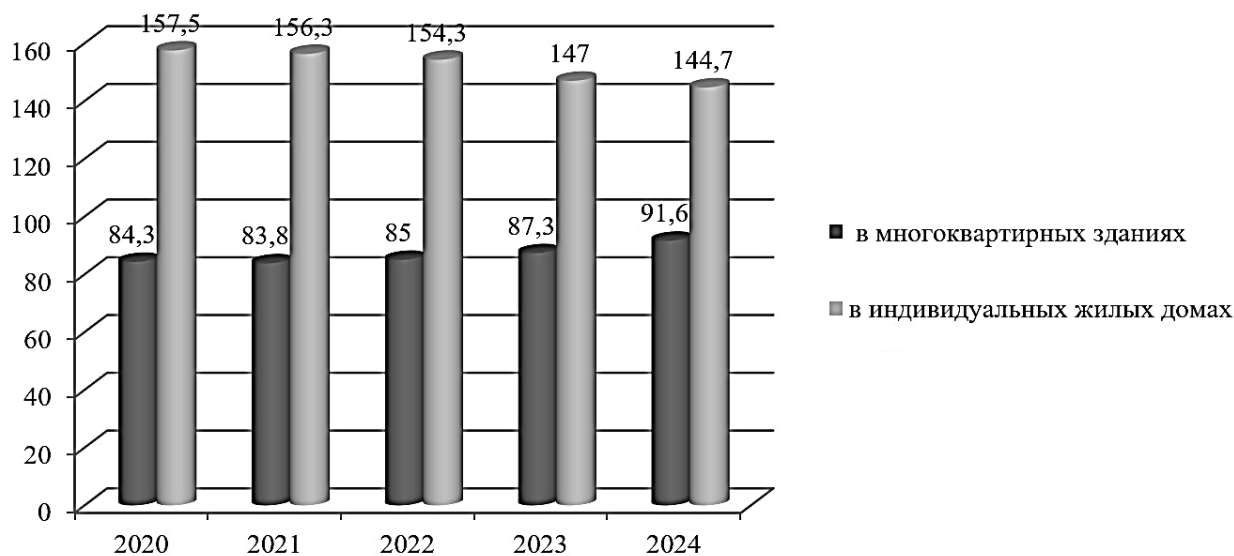


Рисунок 2 – Средний размер построенного жилья в Республике Беларусь в 2020–2024 гг., м²
Примечание – Источник: [3, с. 146].

В 2020 г. средняя квартира в многоквартирном доме имела площадь 84,3 м², а к 2024 г. этот показатель вырос до 91,6 м². За пять лет прирост составил 8,7 %. В сегменте индивидуального жилищного строительства зафиксирована противоположная динамика: средняя площадь индивидуального дома сократилась со 157,5 м² до 144,7 м². Это

свидетельствует о рационализации застройки: домашние хозяйства предпочитают строить более компактные, энергоэффективные и экономичные дома, отходя от гигантомании.

Структура ввода квартир по количеству комнат остается стабильной на протяжении пяти лет (рисунок 3).

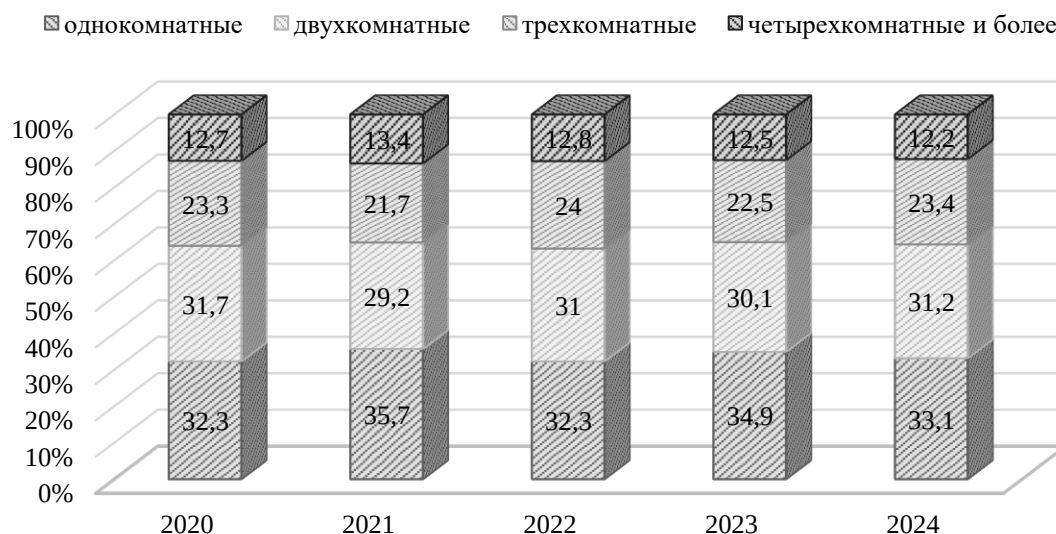


Рисунок 3 – Число построенных квартир по видам квартир в Республике Беларусь в 2020–2024 гг., в процентах от общего ввода

Примечание – Источник: [3, с. 146].

Однокомнатные и двухкомнатные квартиры составляют основу рынка (суммарно около 65 % от общего ввода). В 2024 году их доля составляет соответственно 33,1 % и 31,2 %, что свидетельствует о стабильном спросе на малогабаритное и стандартное жилье, что связано с потребностями молодых семей и инвестиционными покупками.

Трехкомнатные квартиры стабильно занимают третью позицию по популярности с долей около 23–24 %.

Просторные квартиры (четыре и более комнат) сохраняют свою нишу на рынке жилой недвижимости с долей около 12–13 %, что указывает на наличие устойчивого спроса на жилье повышенной комфортности.

Рынок жилищного строительства в Республике Беларусь за последние десятилетия претерпел структурную трансформацию. Это трансформация затронула все аспекты отрасли: от форм собственности и финансирования до архитектурных решений и потребительских ожиданий. Несмотря на рыночные преобразования, государство остается ключевым игроком, регулятором и крупнейшим заказчиком, что определяет специфику и устойчивость белорусской модели рынка жилой недвижимости. В итоге регулирование рынка недвижимости Республики Беларусь трансформировалось из планово-распределительной системы в гибридный механизм, где рыночные принципы тесно переплетены с активным государственным участием. Это обеспечило стабильность и защиту прав дольщиков, но одновременно сформировало уникальную среду, где конечная стоимость и качество жилья определяются как рыночным спросом, так и административными решениями государства.

Структурная трансформация жилищного рынка Республики Беларусь характеризуется смещением акцентов от масштабного строительства к более целенаправленному, с упором на предоставление доступного жилья для социально незащищенных слоев населения.

Согласно Концепции «государственная жилищная политика в области обеспечения граждан жильем – это совместная деятельность республиканских органов государственного управления и местных исполнительных и распорядительных органов, направленная на

создание эффективных механизмов, способствующих решению гражданами их жилищных вопросов» [4]. Этот подход обеспечивает комплексность и системность проводимой политики.

Ключевыми трендами развития рынка жилищной недвижимости в Республике Беларусь являются:

приоритет качества над количеством: несмотря на незначительное снижение объемов ввода жилья, новое жилье становится более комфортным и, по возможности, экономичным;

популярность индивидуального жилищного строительства: домашние хозяйства Республики Беларусь продолжают активно строить частные дома, но предпочитают более рациональные проекты;

структурная стабильность: предпочтения покупателей по количеству комнат в квартирах практически не меняются, что позволяет застройщикам планировать и прогнозировать спрос на рынке жилой недвижимости.

На основе представленного анализа можно сделать следующие выводы и предложения по совершенствованию рынка жилищной недвижимости в Республике Беларусь:

разработать и внедрить дифференцированные механизмы господдержки для различных категорий граждан (молодые семьи, многодетные семьи, жители малых городов и сельской местности), учитывая их специфические потребности и финансовые возможности;

проработать вопрос о создании единой государственной цифровой платформы ипотечного кредитования. Это позволит упростить и ускорить процедуру получения кредита (подача заявки, проверка кредитоспособности, выбор объекта), а также обеспечить прозрачность условий разных банков;

осуществлять образовательные программы и консультации для населения по вопросам энергосбережения, эксплуатации современного жилья и выбора оптимального формата жилья;

закрепить на законодательном уровне принцип опережающего развития инфраструктуры. Выделение земельных участков под застройку должно быть напрямую увязано с утвержденными и финансируемыми планами по строительству социальных объектов (школ, детских садов, поликлиник) и транспортной развязки;

стимулировать комплексное освоение территорий и реновацию существующего жилого фонда в малых и средних городах, чтобы предотвратить их деградацию и обеспечить сбалансированное региональное развитие;

провести углубленный анализ экономических, социальных, демографических факторов, влияющих на выбор домохозяйств между многоквартирным и индивидуальным жильем.

Эти предложения направлены на конкретизацию и реализацию утвержденных целевых показателей на новую пятилетку (2026–2030 гг.), фокусирующихся не только на объемах строительства, но и на качестве жилой среды, энергоэффективности и комплексном развитии территорий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь: [сайт]. – Минск, 2003–2025. – URL: <https://pravo.by/novosti/obshchestvenno-politicheskie-i-v-oblasti-prava/2025/august/89753/> (дата обращения 30.08.2025).

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28 января 2021 г. № 51: в ред. от 16 июня 2025 г. № 335 «О Государственной программе «Строительство жилья» на 2021–2025 годы» // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C2210005> (дата обращения 30.08.2025).

3. Социальное положение и уровень жизни населения Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2025. – 210 с.

4. Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 7 марта 2025 г. № 144 «Концепция государственной жилищной политики Республики Беларусь до 2030 года» // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2025/mart/87907/> (дата обращения 30.08.2025).

**ЦИФРОВЫЕ АКТИВЫ: ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ
В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ
DIGITAL ASSETS: REGULATORY CONSIDERATIONS IN THE FACE
OF MODERN CHALLENGES**

Недведцкий Вадим Марьянович,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
v-nedved@mail.ru

Niadzvedtski Vadzim,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Внедрение цифровых технологий в финансовую сферу привело к появлению новых видов активов, которые не ограничены национальными границами и не интегрированы в традиционные финансовые институты. Данные инновации открывают как возможности для экономики, так и создают определенные трудности: правовая неопределенность, потеря средств инвесторами, высокая волатильность, появление новых форм мошенничества и др. В статье обращается внимание на целевые ориентиры регуляторов и существующие подходы к регулированию цифровых активов на международном и национальном уровнях. Выявлено, что подходы отличаются по содержанию правовых норм и условиям для функционирования цифрового рынка. Из зарубежного опыта правового регулирования следует обратить внимание на необходимость лицензирования участников цифрового рынка, успешное функционирование регулятивных песочниц.

Ключевые слова: регулирование, цифровые активы, криптоактивы, майнинг, блокчейн.

Abstract. The introduction of digital technologies into the financial sector has led to the emergence of new types of assets that are not limited by national borders and are not integrated into traditional financial institutions. These innovations offer both economic opportunities and challenges, including legal uncertainty, investor losses, high volatility, and the emergence of new forms of fraud. This article examines regulators' targets and existing approaches to regulating digital assets at the international and national levels. It is found that these approaches differ in the content of legal norms and the conditions for the functioning of the digital market. International experience in legal regulation highlights the need for licensing digital market participants and the successful operation of regulatory sandboxes.

Keywords: regulation, digital assets, crypto assets, mining, blockchain.

Технологии распределенного реестра дали возможность беспрецедентной волне инноваций в финансовом секторе, породив новый набор активов, которые объединены общим названием цифровые активы (ЦА). Большинство таких инноваций начали выходить за пределы традиционного регулирования. Неоспоримым остается и тот факт, что рынки ЦА, включая криптовалюты, стейблкоины и иные активы, быстро расширяются в последнее время и влияют на финансовую стабильность. В связи с этим растет не только количество и интерес институциональных инвесторов, но и розничных инвесторов на финансовом рынке, и, соответственно, увеличивается объем транзакций и рыночная капитализация. Поэтому вопрос необходимости регулирования таких активов достаточно актуален, в том числе и из-за их проникновения в регулируемую финансовую систему.

Приступая к регулированию ЦА в основном преследуют следующие цели:

– обеспечение правовой определенности, которая поощряет инновации, позволяет выявлять и оценивать риски, способствует принятию передового международного опыта и трансграничному сотрудничеству,

- поддержание финансовой стабильности,
- защита интересов инвесторов (особенно розничных инвесторов),
- предотвращение отмывания денег и финансовых преступлений.

Наличие всеобъемлющего нормативно-правового регулирования является важнейшим параметром развитого государства и необходимым элементом экономического регулирования, а его отсутствие тормозит экономическое развитие и ведет к многовариантным толкованиям одних и тех же процессов. Также имеют место случаи, когда для деятельности, связанной с ЦА и цифровыми знаками (токенами), в частности, характерна высокая мобильность, так как непропорциональное ужесточение регулирования приводит к перемещению предпринимателей в юрисдикции с более благоприятными условиями.

Регулирование ЦА служит стабилизатором финансовой сферы и минимизирует возможные риски, поэтому сегодня юрисдикции стремятся *создать чёткие и простые нормативные рамки для этого процесса*:

- установление режимов лицензирования и регистрации для бирж, кастодианов и других посредников;
- расширение требований AML/CFT для криптодеятельности, что потенциально будет сдерживать незаконную деятельность;
- разработка руководств по маркетингу и продвижению ЦА;
- выпуск требований по регулированию стейблкоинов, в т. ч. требований к определению резервов или прав выкупа;
- защита потребителей и инвесторов на основе разработанных правил, регулирующих как биржи, так и повышающих прозрачность, чтобы участники рынка всегда знали, где находятся их активы;
- выпуск разъяснений по налоговому режиму для ЦА и др. [1].

Отмеченные направления регулирования способны потенциально помочь выйти на рост на цифровых рынках, укрепить доверие к ним, привлечь больше участников, обеспечить ликвидность и долгосрочную стабильность. А ясность в регулировании стимулирует инновации, поскольку компании смогут эффективнее работать в предсказуемых правовых рамках, используя человеческий потенциал и капитал для новаторских приложений блокчейна.

Отношение к ЦА у стран разное: одни активно совершенствуют регулирование (например, Япония, Германия, Австралия, Канада, Индия) – вводятся законы и нормативы, ограничивающие определенные действия; вторые придерживаются выжидательной позиции (например, Франция, выпуская предупреждения о рисках, не поддерживает развитие, но и не установлен запрет); третьи запрещают операции с ЦА, не признают их правового статуса, но при этом разрабатывают правила регулирования [2].

США длительное время воздерживались от установления четких нормативных требований к деятельности, связанной с ЦА, которые подлежат регулированию как на уровне штатов, так и на федеральном уровне, хотя функции регулирующих органов могут пересекаться. В стране не существует всеобъемлющего режима регулирования ЦА, поэтому субъекты должны учитывать отдельные области федерального законодательства, которые могут иметь отношение к конкретной деятельности, связанной с ЦА. Так, например, компании должны учитывать: может ли применяться федеральное законодательство, если деятельность будет вестись в Нью-Йорке, так как Департамент финансовых услуг штата требует наличие лицензии на деятельность с виртуальной валютой [3]. Криптовиржи должны получить лицензию в США в каждом штате, где они осуществляют деятельность.

В США с конца 2024 г. сосредоточились на повышении прозрачности регулирования ЦА, а с января 2025 г. на приведении законодательной базы в соответствие с иными юрисдикциями, которые воспользовались потенциалом инноваций сферы ЦА посредством создания четких нормативных рамок.

При регулировании ЦА руководствуются как федеральным, так и региональным законодательством о ценных бумагах и товарах, а также банковским законодательством, регулирующим сферу финансовых услуг. Американские регуляторы признают международные стандарты и активно сотрудничают с международными партнерами через органы, устанавливающие стандарты – Совет по финансовой стабильности и Группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег [3].

Так, в США активно велась работа над Законом о финансовых инновациях и технологиях для 21-го века (FIT21), который был принят Палатой представителей США, но все еще не вступил в силу. Он направлен на то, чтобы урегулировать обращение ЦА в соответствии с действующим законодательством страны, и предусматривает:

1. Изменение нормативного ландшафта ЦА (вводятся новые правовые категории ЦА, разделяются полномочия между Комиссией по торговле товарными фьючерсами (CFTC) в отношении цифровых товаров и Комиссией по ценным бумагам и биржам (SEC) в отношении ценных бумаг и фирм, которые ими торгуют).

2. Придание большей четкости регулированию ЦА, которая отсутствовала до принятия законопроекта.

3. Большую функциональность, так как поясняет роли регуляторов. Такого рода правовая определенность формирует благоприятные условия для работы эмитентам ЦА, посредникам и другим участникам в стране, а не только в иностранных юрисдикциях.

4. Наличие государственной регистрации, которая осуществляется в соответствии с законодательством страны, а также создание условий, способствующих инновациям.

5. Нормотворчество со стороны CFTC и SEC из-за ориентира правительства на крипторежим. Это может означать, что полный режим надзора за ЦА будет ориентирован на более длительный период [4].

Компании, работающие с ЦА, должны дополнительно учитывать, могут ли их операции повлечь за собой определенного рода санкции. В 2022 г. Управление по контролю за иностранными активами (OFAC) активизировало регулирование ЦА, санкционировав инструменты анонимности (известные как миксеры виртуальных валют) Tornado Cash и Blender как средства, с помощью которых северокорейские субъекты занимались отмыванием денег [3].

Необходимо отметить, что два законопроекта: FIT21 и Закон о нормативной определенности блокчейна, помогли определить, когда криптовалюта является ценной бумагой или товаром, расширить функции контроля и прояснить роли различных органов в управлении криптовалютой. Также следует сказать, что регулирование ЦА в стране отличается сложностью и многоуровневым подходом, включая в себя действия со стороны различных федеральных и штатных регуляторов.

ЕС является одним из первых регионов, который начал активно формировать правовое поле для регулирования криптовалют и технологий блокчейн в целях обеспечения финансовой безопасности, защиты инвесторов и предотвращения неправомерного использования криптоиндустрии (отмывание денег и финансирование терроризма). Так 16 мая 2023 г. Совет ЕС принял Регламент MiCA – это особый режим регулирования ЦА в ЕС, который полностью заработал с декабря 2024 г.

Кроме Регламента MiCA при регулировании криптовалют и блокчейна применяют Директиву ЕС 2015/849 (4-я Директива по борьбе с отмыванием денег) и ее последующие редакции (5-я и 6-я). Законодательные акты устанавливают единые правила для криптобирж, поставщиков услуг по обмену ЦА, эмитентов стейблкоинов и провайдеров крипто-кошельков. Платформы, использующие блокчейн для проведения финансовых сделок, должны иметь лицензию CASP (Crypto-Asset Service Provider), а также организации, которые ранее осуществляли деятельность на основании лицензии Virtual Asset Service Provider (VASP), и соблюдать требования по идентификации клиентов (KYC) и противодействию незаконным сделкам (AML). Юристы, намеревающиеся взаимодействовать с классическими финансовыми институтами, обязаны инициировать процесс открытия счетов в финансовых учреждениях

государств Евросоюза, масштабировать свою корпоративную инфраструктуру, а также предусмотреть получение криптолицензии в ЕС согласно Регламенту MiCA. Отсутствие данного разрешения означает, что фирма не может законно оказывать финансовые услуги, что тем самым усложняет ее доступ к европейской банковской системе.

Согласно MiCA криптовалюта подразделяется на три типа: токены, привязанные к активам (asset-referenced tokens (ART)), электронные денежные токены (e-money tokens (EMT)) и другие криптоактивы [3]. Каждый тип имеет собственные требования к лицензированию, раскрытию информации и авторизации деятельности. Регламент содержит новый набор нормативных категорий, характерных для ЦА и поставщиков услуг ЦА; вводит требования по раскрытию информации для новых выпусков ЦА; создает гармонизированный общеевропейский режим лицензирования для поставщиков услуг; формирует строгие требования для стейблкоинов; вводит требование на получение соответствующего *предварительного* разрешения перед предоставлением услуг с ЦА [3].

Кроме MiCA, в ЕС разработан Регламент по противодействию отмывания денег Anti-Money Laundering Directive (AMLD). Он требует, чтобы криптокомпании идентифицировали своих клиентов и отчитывались о подозрительных операциях. У ряда стран ЕС также имеются собственные законы по регулированию криптовалют. Например, Германия и Франция приняли локальные нормативные акты, регулирующие деятельность криптокомпаний, и установили требования к криптобиржам и хранению активов [5]. В целом, подход ЕС по регулированию криптовалют достаточно прогрессивный, а имеющаяся регуляторная база не только ограничивает риски, но и способствует развитию инновационных технологий.

Для стран-участниц ЕАЭС характерен многоаспектный подход к регулированию ЦА и блокчейн-технологий. Много внимания уделяется созданию нормативно-правовой базы и новым бизнес-моделям на блокчейне. Поэтому соответствующие законы приняты, находятся на стадии разработки/доработки либо еще не вступили в законную силу.

Казахстан имеет двойную систему регулирования ЦА: национальное законодательство, которое в целом запрещает необеспеченные ЦА, и Международного финансового центра «Астана» (МФЦА), который действует в рамках собственной юрисдикции, способствуя гибкости и инновациям [6]. ЦА подразделяются на обеспеченные (права на материальные и интеллектуальные активы) и необеспеченные (криптовалюты, стейблкоины, цифровые финансовые активы, токенизированные активы, NFT и др.). Недавно появилось новое нормативное регулирование в отношении стейблкоинов и токенизации, что простимулировало появление инновационных бизнес-моделей и расширило сценарии использования ЦА. В начале июня 2025 г. Национальный банк Казахстана поспособствовал запуску проекта «криптокарт», которые позволят пользователям использовать криптовалюту с кошельков лицензированных бирж МФЦА для оплаты товаров и услуг, а также для снятия наличных.

В рамках МФЦА запущена «регулятивная песочница» FinTech (хаб) с особым правовым режимом, позволяющим юрлицам, занимающимся разработкой новых финансовых продуктов и услуг, проводить в ограниченной среде эксперименты по их внедрению без риска нарушения действующего законодательства. Также предусмотрено регулирование майнинга, включая лицензирование цифрового майнинга и аккредитацию майнинг-пулов.

В *Кыргызстане* Закон «О виртуальных активах» является основой регулирования рынка виртуальных активов. Действует обязательное лицензирование для криптобирж, обменных пунктов и майнинг-компаний (из-за гидроэнергетических ресурсов страна привлекательна для майнинговых операций) в целях обеспечения прозрачности операций и укрепления доверия участников к рынку. Также налажено международное сотрудничество для борьбы с отмыванием денег и финансированием терроризма.

Закон «О криптоактивах» *Армении* действует только с 04.07.2025 и формирует правовую базу для регулирования торговли, предложения и использования криптовалют, а также связанных с ними услуг. Он основан на Регламенте MiCA. Как отмечается, принятые страной меры позволят банкам официально предлагать криптовалютные услуги, станут важным шагом

интеграции блокчейн-технологий в традиционный финансовый сектор и будут способствовать росту экономики, основанной на цифровых технологиях.

В соответствии с упомянутым Законом лицензия выдается на неопределенный срок на оказание одного или нескольких видов услуг, связанных с криптоактивами. Лицо имеет право оказывать именно те услуги, на которые получена лицензия. Требования к предоставлению услуг включают минимальные пороговые значения для входа на рынок и размер капитала.

Налогообложение криптодеятельности предусматривает: физлица освобождены от налогообложения доходов, полученных от криптоактивов; ИП и лица, осуществляющие обычную коммерческую деятельность, применяют общие положения о подоходном налоге (ставка 10 %); прибыль, полученная предприятиями от криптовалютных транзакций, облагается стандартной ставкой корпоративного подоходного налога в размере 18 %.

В целом Армения занимает осторожную позицию: не запрещает операции с ЦА, но и не создает обширного спецрегулирования.

Российская Федерация одна из первых приняла специальное законодательство о цифровых финансовых активах (ЦФА). Понятие ЦФА включает четыре вида цифровых прав – денежные требования, права по эмиссионным ценным бумагам, права участия в капитале непубличного акционерного общества, право требовать передачи эмиссионных ценных бумаг [7]. Предусмотрено, что цифровые права, выпуск, учет и обращение возможно только путем внесения/изменения записей в информационную систему на основе распределенного реестра, а также в иные информационные системы. Держателем ЦФА может быть лицо, которое имеет лицензию на осуществление депозитарной деятельности. Закон запрещает использование криптовалюты в качестве средства платежа на территории страны. В марте 2024 г. подписан закон, который разрешает использование ЦФА в международных расчетах. Организации, работающие с ЦФА (например, платформа для обмена криптовалют), обязаны соблюдать требования по идентификации клиентов (KYC) и отчитываться о подозрительных операциях в соответствии с законодательством о борьбе с отмыванием денег (AML). Таким образом, рынок ЦФА находится на стадии активного развития.

В *Республике Беларусь* криптовалюта регулируется на государственном уровне, что позволяет использовать легальные механизмы работы с ЦА, установлены ограничения по использованию криптовалюты в качестве платежного средства и требования к криптобиржам и обменникам. Основные нормы регулирования отмечены в Декрете Президента Республики Беларусь № 8 от 21 декабря 2017 г. «О развитии цифровой экономики». В нем перечислены ключевые понятия криптоиндустрии, действия, которые можно совершать с криптовалютой, обозначена легальность операций с криптовалютами для юрлиц и физлиц.

Парк высоких технологий (ПВТ) наделен правом разрабатывать и принимать регулятивные нормы и требования к субъектам криптоэкономики. Ряд полномочий распределены между Национальным банком Республики Беларусь, Министерством финансов Республики Беларусь и Министерством связи и информатизации Республики Беларусь.

Резиденты ПВТ получили широкие возможности по работе с ЦА, включая майнинг, создание криптобирж и обменников. Также предусмотрены налоговые льготы для операций с ЦА.

На 2025 г. страна сохраняет особый правовой режим для работы с криптовалютами, предоставляя не только частным лицам, но и бизнесу возможности для их использования [8].

Следует отметить, что необходимость регулирования ЦА обусловлена неопределённостью и фрагментацией, так как применяют разные подходы к регулированию; недостаточностью применения традиционных методов контроля и регулирования (например, исполнение законодательных актов на практике может быть затруднено техническими аспектами блокчейна); потребностью международного сотрудничества для создания единых регулировочных норм и борьбы с киберугрозами.

Таким образом, растущая сложность нормативно-правовой базы по ЦА подчеркивает важность комплексного регулирования в ближайшее время. Анализ показывает, что регулирование движется в благоприятном направлении. Несмотря на наличие различий в

регулировании между странами, оно ориентировано на достижение баланса между обеспечением эффективности государственного контроля и стимулированием инноваций за счет формирования устойчивых правовых механизмов, предусматривающих защиту интересов участников рынка и прозрачность осуществляемых операций; борьбу с отмыванием денег; соблюдение принципа «знай своего клиента»; конфиденциальность и безопасность.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Global Digital Asset Regulation at a Glance 2023 // PAXOS. – URL: <https://www.paxos.com/blog/2023-global-digital-asset-regulation-at-a-glance> (дата обращения 11.06.2025).
2. Шайдуллина В.К. Зарубежный опыт использования цифровых финансовых активов в гражданском обороте // Теория и практика общественного развития. – 2025. – № 3. – С. 127–132.
3. Sadeghi K. B., McMahon L. W. A closer look at the global regulatory environment for cryptocurrency and digital assets // Global Investigations Review 2024. – URL: <https://globalinvestigationsreview.com/guide/the-guide-compliance/third-edition/article/closer-look-the-global-regulatory-environment-cryptocurrency-and-digital-assets> (дата обращения 11.06.2025).
4. Regulating Digital Assets: FIT21 Seems to Fit the Bill // Jonesday. – URL: <https://www.jonesday.com/en/insights/2025/02/regulating-digital-assets-fit21-seems-to-fit-the-bill> (дата обращения 10.06.2025).
5. Правовое регулирование криптовалюты в Европе // BINANCE SQUARE. – URL: <https://www.binance.com/ru/square/post/16064034513985> (дата обращения 18.06.2025).
6. Цифровые активы в Центральной Азии и на Кавказе // FREEDOM HORIZONS. – URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/uz/pdf/2024/11/RUS-Digital-Assets-in-CCA.pdf> (дата обращения 18.08.2025).
7. Блокчейн БРИКС: в чем экономический смысл трансграничных ЦФА? // РОСКОНГРЕСС. – URL: https://roscongress.org/materials/blokcheyn-briks-v-chem-ekonomicheskij-smysl-transgranichnykh-tsfa/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F (дата обращения 10.09.2025).
8. Все о криптовалюте в Беларуси в 2025-м // нормативка.ву. – URL: <https://normativka.by/lib/news/64854> (дата обращения 10.08.2025).

УДК 339.9

УГРОЗЫ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: КРИТЕРИИ ВЫЯВЛЕНИЯ THREATS TO MONETARY AND FINANCIAL SECURITY OF NATIONAL ECONOMY OF REPUBLIC OF BELARUS: IDENTIFICATION CRITERIA

Рогова Валерия Владиславовна,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
valeriya.rogova15@yandex.by

Rogova Valeriya,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье исследуются критерии выявления угроз валютно-финансовой безопасности Республики Беларусь. Выявлено шесть агрегированных групп критериев с позиции макроэкономики, финансов и национальной валюты, поведенческих факторов, внешней торговли и безопасности цифрового пространства. Дана оценка состояния национальной экономики Республики Беларусь по каждому критерию. На основании исследования установлены следующие угрозы: высокая доля иностранной валюты в структуре внешнего долга, недостаточность международных резервных активов, низкая географическая диверсификация внешней торговли по странам основным торговым партнерам, нерациональные факторы доверия к национальной валюте, проблемы в области кибербезопасности. Даны практические рекомендации по мерам нейтрализации выявленных угроз. Сделан вывод о применимости критериев выявления угроз для осуществления мониторинга валютно-финансовой сферы национальной экономики и формирования стратегии антикризисного регулирования.

Ключевые слова: национальная валюта, международные резервные активы, валовой внешний долг, кибербезопасность.

Abstract. The article examines the criteria for identifying threats to monetary and financial security of the Republic of Belarus. Six aggregated groups of criteria are identified from the perspective of macroeconomics, finance and national currency, behavioral factors, foreign trade relations and digital security. The assessment of the state of national economy of the Republic of Belarus according to each criterion is given. Based on the study, the following threats are identified: high share of foreign currency in external debt structure, insufficient international reserve assets, low geographical diversification of foreign trade by main trading partners countries, irrational trust facts in national currency, cybersecurity problems. Practical recommendations on measures to neutralize threats are given. The criteria for identifying threats are concluded to be applicable for monitoring monetary and financial sphere of national economy and forming anti-crisis management strategy.

Keywords: national currency, international reserve assets, gross external debt, cybersecurity.

В настоящее время валютно-финансовая система Республики Беларусь функционирует в условиях ограниченного доступа к международным рынкам капитала, неустойчивости внешнеторговых потоков вследствие применения в отношении национальной экономики ограничительной деловой практики, реализации жесткой санкционной политики. Для обеспечения своевременного реагирования на потенциальные вызовы необходимо формировать адекватную систему критериев выявления угроз, что и определяет актуальность задачи их определения.

Определение критериев угроз валютно-финансовой безопасности необходимо для ранней диагностики уязвимостей, формирования эффективных инструментов экономической политики по минимизации рисков и укреплению национальной финансовой системы.

Вопросы идентификации угроз валютно-финансовой безопасности нашли отражение в работах В.К. Сенчагова, Е.В. Караниной, М.А. Гендоровой, Е.В. Олейникова. Авторы рассматривали критерии выявления угроз с точки зрения качественных и количественных показателей, а также их чувствительности к внешним и внутренним шокам. Е.В. Каранина использует риск-ориентированный подход и выделяет угрозы защищенности, конкурентоспособности, устойчивости и независимости [1]. Е.В. Олейников подчеркивает важность исследования внешнеэкономических угроз национальной экономики [2]. М.А. Гундорова приводит общие критерии выделения угроз экономической безопасности [3]. В.К. Сенчагов подчёркивает, что угрозы могут быть внутренними и внешними, и важны такие параметры, как стабильность финансовых отношений, процессов, способность бюджетной, кредитной и валютной систем устойчиво функционировать [4].

Выбор критериев для авторского исследования основан на релевантности в контексте национальной экономики Беларуси, измеримости и доступности данных, чувствительности к шокам и комплексном характере исследования. Система критериев выявления угроз включает

макроэкономические, валютно-финансовые, политико-правовые, поведенческие, внешнеэкономические и цифровые критерии.

Выбранные критерии логически взаимосвязаны. Макроэкономические критерии формируют фундамент стабильности экономики, от которой зависят валютно-финансовые критерии: динамика ВВП и состояние бюджета определяют устойчивость национальной валюты, международных резервных активов (далее – МРА) и банковской системы. В свою очередь, эффективность функционирования этих сфер определяется политико-правовыми критериями (предсказуемость монетарной политики, качество регуляторной среды и правовая защищённость участников финансового рынка), что связано с доверием субъектов хозяйствования к национальной валюте и банковской системе, т. е. поведенческим критерием. Внешнеэкономические критерии усиливают либо ослабляют внутренние дисбалансы и напрямую влияют на валютно-финансовые отношения и макроэкономические условия. Цифровая устойчивость обеспечивает технологическую основу функционирования всей системы валютно-финансовой безопасности и находится во взаимосвязи со всеми вышеперечисленными критериями.

Макроэкономический критерий включает анализ фискальной устойчивости, долговой нагрузки, экономической динамики.

В Беларуси бюджет преимущественно формируется с дефицитом. На 2025 г. расходная часть сформирована на уровне 30,8 %, доходная – 28,9 % ВВП, что сопоставимо с уровнем 2015 г.: расходы – 27,8 %, доходы – 29,6 % ВВП [5]. Дефицит в 1,6 % ВВП на 2025 г. является умеренным дефицитом, но требует строгого контроля и гибкой политики для сохранения ресурсов для его финансирования.

Несмотря на благоприятную динамику абсолютного показателя валового внешнего долга (январь 2025 г. к январю 2015 г. падение составило 12,1 %), валютная структура остается без изменений: более 95 % долга номинировано в иностранной валюте (01.01.2025 – 96,48 %, 01.01.2024 – 97,4 %), в том числе на сектор государственного управления приходится более 40 % (01.01.2025 – 48,08 %, 01.01.2024 – 46,08 %), который также номинирован исключительно в иностранной валюте [6]. Это повышает уязвимость к валютным колебаниям.

По данным Всемирного банка, в 2011–2020 гг. среднегодовой рост ВВП Беларуси составил около 1,2 %, что ниже среднего показателя для стран Восточной Европы и Центральной Азии (2,6 %) [7]. После кратковременного восстановления в 2021 г. (плюс 2,3 %), в 2022 г. экономика сжалась (минус 4,7 %) в результате внешнеторговых шоков и санкционного давления. В 2023 г. темпы роста восстановились (около 3,9 %), однако структура роста остается уязвимой, т. к. в значительной степени обеспечена госсектором и связана с адаптацией внешнеэкономических потоков к изменяющейся конъюнктуре.

Валютно-финансовый критерий включает анализ стабильности обменного курса, достаточности МРА, уровня долларизации.

Стабильность национальной валюты определяется динамикой корзины валют. Средний официальный курс белорусского рубля в октябре-декабря 2024 г. составил 3,3789 за 1 долл. США, ослабев по сравнению с январем-мартом на 5,3 % (умеренное снижение), что сопоставимо с величиной инфляции (декабрь 2024 г. – 5,2 %) [6]. В марте 2025 г. реальный эффективный курс белорусского рубля (на основе ИПЦ) снизился на 1,57 % по сравнению с предыдущим месяцем, что свидетельствует о его умеренной волатильности при сохранении общего контроля над валютной динамикой. МРА на 01.01.2025 г. составили 8 922,6 млн долл. США и не покрывали допустимого уровня в 3 месяца импорта. Объем резервов является уязвимым местом для национальной экономики [8].

В Республике Беларусь доля депозитов в иностранной валюте составляет около 40 % широкой денежной массы (01.12.2024 – 40,73 %, 01.12.2023 – 45,29 %). Ввиду принятия мер по повышению привлекательности рублевых депозитов, доля депозитов в иностранной валюте сокращается (01.05.2025 – 37,98 %) [6].

Политико-правовой критерий включает анализ предсказуемости монетарной политики, регуляторной надёжности, правовой защищенности субъектов финансового рынка.

В Беларуси замедление инфляции с 12,8 % в 2022 г. до 5,2 % в 2024 г. демонстрирует тренд на стабилизацию, однако влияние краткосрочных бюджетных и социальных приоритетов ограничивает полную независимость решений. В 2021 г. было зафиксировано перераспределение структуры компонентов ИПЦ на основе их годовых темпов роста в пользу увеличения доли прироста в потребительской корзине более 10 % (сентябрь 2019 г. – 10 %, сентябрь 2020 г. – 15 %, сентябрь 2021 г. – 40 %), что было опережающим сигналом инфляционного давления. Национальный банк Республики Беларусь скорректировал ставку рефинансирования в начале 2 квартала 2021 г. [6].

Регуляторную надёжность характеризуют эффективность финансового надзора и устойчивость банковской системы: доля проблемных кредитов в 2024 г. составляла около 4,5 %, что ниже критического уровня, однако имеет место высокая концентрация активов в государственных банках (более 65 % кредитного портфеля) [6]. По индексу Rule of Law Беларусь получила оценку 0,45 (средний уровень правовой среды) [9].

Поведенческий критерий включает анализ доверия к национальной валюте, к банковской системе, инвестиционной активности.

Исследование уровня надёжности национальной валюты показало, что у населения сформированы нерациональные факторы доверия в отношении белорусского рубля [10]. После введения санкций в 2022 г. Национальный банк зафиксировал рост спроса населения на наличную иностранную валюту почти в 1,5 раза в сравнении с 2021 г. [6]. С целью повышения доверия к национальной валюте Национальный банк утвердил Стратегию по обеспечению ценовой стабильности и макроэкономической сбалансированности до 2035 г.

Девальютизация имеет положительные аспекты: объем депозитов физических лиц в национальной валюте вырос на 26,4 %, а депозиты в иностранной валюте демонстрируют падение на 2,5 % к 2023 г. Общее увеличение объема депозитов в банках свидетельствует об укреплении доверия к национальной валюте со стороны населения. Наблюдается рост активов банков в 2024 к 2023 г., подверженных кредитному риску, в белорусских рублях (на 23,2 %) и падение таковых в иностранной валюте (на 9,5 %), что снижает системные риски [6].

В январе-июле 2025 г. инвестиции в основной капитал выросли на 13,6 % к аналогичному периоду 2024 г., составив 18,3 % ВВП, что близко к минимальному пороговому уровню, необходимому для устойчивого роста [11]. Прямые иностранные инвестиции на чистой основе достигли 1,8 млрд долл. США, увеличившись на 19,9 % по сравнению с первым полугодием 2024 г. [12]. Совокупный объем иностранных инвестиций вырос на 2,2 %, а прямых иностранных инвестиций – на 3,4 %, что свидетельствует о восстановительной динамике, однако её масштаб и структура ограничены институциональными и внешнеэкономическими факторами.

Внеэкономический критерий включает анализ устойчивости экспортных поступлений, санкционной уязвимости, курсового влияния со стороны стран – основных торговых партнеров.

Устойчивость экспортных поступлений оценивается по степени географической (страновой) диверсификации [13]. После санкций 2022 г. географическая структура экспорта претерпела изменения в пользу переориентации потоков на восточное направление [14].

Наблюдается локальная концентрация экспортно-импортных потоков, сужение разрыва между экспортными и импортными операциями с товарами, что ограничивает устойчивость экспортных поступлений и усиливает уязвимость экономики к внешним шокам [14]. Это ведет к ограничению пополнения международных резервных активов, что в долгосрочном периоде может негативно сказаться на состоянии национальной экономики.

Санкционное давление остается системным риском, что отразилось на перестраивании логистических цепочек, поиске новых источников внешнего финансирования и способов осуществления международных переводов. Санкции сказались на структуре внешних обязательств: на 01.01.2025 г. основным кредитором стала Россия (50,6 % общего объема заимствований банковского сектора). Кроме России значительный объем во внешнем долговом портфеле на 01.01.2025 г. составляли средства резидентов Китая (29,3 %) [6].

Ретроспектива валютных кризисов подтверждает синхронность девальвационных процессов белорусской и российской экономик: в 2009 г. вслед за обесценением российского рубля на 25 % белорусский рубль снизился почти на 20 %; в 2014–2015 гг. за падением российского рубля произошла девальвация белорусского около 55 %; в 2020 г. белорусский рубль потерял около 25 % при снижении российского на 16 % [15]. Санкции 2022 г. подтвердили параллельные тенденции: курсовое влияние со стороны России остаётся системным фактором.

Цифровой критерий включает анализ цифровой устойчивости, стабильности цифровых платёжных систем, криптовалютных рисков.

С 2020 г. Национальный банк публикует раздел о кибербезопасности в ежегодном аналитическом отчете. Киберугрозы в 2024 г. продолжали выступать постоянно действующим вызовом (рост к 2023 г. по количеству инцидентов – 21 %). Для снижения количества мошенничеств в банковской сфере внедрены антифрод-системы. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 29 августа 2023 г. № 269 «О мерах по противодействию несанкционированным платёжным операциям» с 1 марта 2024 г. заработал новый механизм, согласно которому органы внутренних дел предоставляют информацию для формирования инцидентов. Несмотря на информационное обеспечение по предотвращению цифрового мошенничества, в 2024 г. на мобильный банкинг приходилась самая большая доля инцидентов – 49,5 %, через ЕРИП – 54,7 % всей суммы ущерба [6].

В Республике Беларусь легализовано использование токенов и криптовалют. Наличие регулирования и мониторинга снижает риски мошенничества, отмывания средств и технологических сбоев, но волатильность криптовалют остаётся высокой, что ограничивает их роль как стабильного финансового инструмента. Доля операций с криптовалютами в общей структуре платёжных потоков банковской системы остаётся незначительной (за 2024 г. 0,06 % общего объема платёжных инструкций), что минимизирует прямое воздействие на финансовую стабильность. Однако, отметим, что с 2020 гг. наблюдается колоссальный рост объема операций с криптовалютами: 2020 г. – 9 млн долл. США, рост 2024 к 2023 гг. – 157 % [6].

Анализ национальной экономики Беларуси по выделенным критериям выявил актуальные угрозы. Для дальнейшего стимулирования процессов девальютизации экономики необходимо расширять выпуск государственных облигаций в белорусских рублях для нерезидентов с привлекательными условиями хеджирования, активизировать внутренний рынок заимствований за счёт стимулирования участия институциональных инвесторов. Рекомендуются использование двусторонних валютных своп-линий между центральными банками стран – основных торговых партнеров для стабилизации курсовых рисков и снижения нагрузки на национальную валюту в условиях внешних шоков.

Необходимо дальнейшее проведение мероприятий по наращиванию объемов МРА: ограничение краткосрочных заимствований в иностранной валюте, привлечение целевых кредитных линий, которые увеличат буфер ликвидности без нагрузки на внутренний рынок, стимулирование несырьевого экспорта для повышения валютных поступлений. Последнее также будет способствовать диверсификации торговых потоков. Расширение круга торговых партнеров возможно осуществить посредством интеграции в региональные инициативы, углубления сотрудничества с интеграционными объединениями (ШОС, БРИКС), финансового стимулирования экспорта посредством экспортного кредитования и субсидирования.

В рамках повышения привлекательности национальной валюты и борьбы со сложившимися иррациональными факторами доверия к ней рекомендуется осуществить переход к режиму таргетирования инфляции и поддерживать прозрачную коммуникацию Национального банка; развивать финансовые инструменты и рынок ценных бумаг в рублях; проводить информационные кампании, акцентирующие стабильность национальной валюты и ее использование в расчетах.

Приоритетным является повышение уровня кибербезопасности. Рекомендуются проводить регулярные стресс-тесты по проверке устойчивости финансовой инфраструктуры к

атакам, стандартизировать защиту данных и нормативное регулирование деятельности финансовых организаций, осуществлять контроль за соблюдением международных стандартов и обучением персонала и клиентов безопасным методам работы.

Таким образом, критерии выявления угроз валютно-финансовой безопасности представляют собой многоуровневую систему оценки, отражающую как количественные, так и качественные аспекты устойчивости экономики. Комплексное применение предлагаемых критериев позволяет не только осуществлять мониторинг валютно-финансовой сферы Республики Беларусь, но и формировать стратегию антикризисного регулирования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Каранина Е.В. Финансовая безопасность: учебное пособие. – СПб.: ИЦ Интермедия, 2017. – 336 с.
2. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность: учебник для вузов – Москва: Экзамен, 2005. – 766 с.
3. Гундорова М.А. Экономическая безопасность: учебное пособие. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2020 – 207 с.
4. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: Общий курс: учебник. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2009. – 815 с.
5. Статистические данные Министерства финансов Республики Беларусь. – URL: <https://minfin.gov.by/> (дата обращения 15.09.2025).
6. Статистические данные Национального банка Республики Беларусь. – URL: <https://www.nbrb.by/> (дата обращения 15.09.2025).
7. Статистические данные Всемирного Банка. – URL: <https://databank.worldbank.org/> (дата обращения 15.09.2025).
8. Левкович А.П. Международные резервы как инструмент валютной политики // Мировая экономика и бизнес-администрирование малых и средних предприятий: Материалы 16-го Международного научного семинара, проводимого в рамках 18-ой международной научно-технической конференции, Минск, 26 марта 2020 года / Программный комитет С.В. Харитончик, А.В. Данильченко [и др.]. – Минск: Издательское общество с ограниченной ответственностью «Право и экономика». – 2020. – С. 73–75.
9. Статистика данные индекса Rule of Law. – URL: <https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/global> (дата обращения 15.09.2025).
10. Синкевич А., Годес Н. и др. Анализ подходов к выявлению нерациональных факторов доверия к национальной валюте // Банковский вестник. – 2020. – № 10. – С. 3–20.
11. Филатова С.Э. Показатели и индикаторы инвестиционной безопасности региона // Молодой ученый. – 2016. – № 14 (118). – С. 402–405.
12. Результаты инвестиционной деятельности (Министерство экономики Республики Беларусь). – URL: <https://economy.gov.by/ru/pezuultat-ru/> (дата обращения 15.09.2025).
13. Левкович А.П. Внешняя сбалансированность национальной экономики // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2019. – № 5(136). – С. 12–19.
14. Рогова В.В. Внешние дисбалансы: анализ внешней торговли и внешнего долга Республики Беларусь. Научные труды Белорусского государственного экономического университета. – Минск: Колорград, 2024. – Вып. 17. – С. 324–332.
15. Рогова В.В. Методы управления валютно-финансовыми кризисами в Республике Беларусь // Молодежь и наука : сборник научных статей XIII Международного форума молодых ученых, посвященного 60-летию университета, Гомель, 23–24 мая 2024 года. – Гомель: Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, 2024. – С. 40–43.

**ТЕОРИЯ РЕЗИЛЬЕНТНОСТИ И ОСНОВНЫХ ЕЕ КОМПОНЕНТОВ В АСПЕКТЕ
МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ
THE THEORY OF RESILIENCE AND ITS MAIN COMPONENTS IN THE ASPECT
OF MONETARY POLICY**

Сивашенко Елизавета Сергеевна,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
liza_sivashenko@mail.ru

Sivashchanka Lizaveta,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В настоящее время, когда экономика, а в частности денежно-кредитная политика, находится в состоянии непрерывного и постоянного обновления и не predetermined перемен, она нуждается в повышении уровня транспарентности, а также адаптивности и устойчивости по отношению к негативным явлениям и возникающим шокам как на внутреннем, так и внешнем контурах. Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что устойчивое и поступательное развитие национальной экономики во многом зависит от резильентности денежно-кредитной политики, проводимой центральным банком и способствующей достижению целей Программы социально-экономического развития Республики Беларусь. Полученные результаты методологии могут быть полезны для центрального банка и финансовых организаций, а также для студентов и ученых, проявляющих интерес к вопросам монетарного регулирования.

Ключевые слова: монетарная политика, резильентность, чувствительность, восстанавливаемость, адаптивность.

Abstract. Currently, when the economy, in particular monetary policy, is in a state of continuous and constant renewal and not predetermined changes, it needs to increase the level of transparency, as well as adaptability and resilience to negative phenomena and emerging shocks both on the internal and external contours. The relevance of the topic under consideration lies in the fact that the sustainable and progressive development of the national economy largely depends on the stability of monetary policy pursued by the central bank and contributing to the achievement of the goals of the Program of Socio-Economic Development of the Republic of Belarus. The results of the methodology can be useful for the central bank and financial institutions, as well as for students and scientists who are interested in monetary regulation issues.

Keywords: monetary policy, resilience, sensitivity, recovery, adaptability.

В условиях отсутствия обширных и разносторонних исследований в части определения термина через призму подобных процессов автором в рамках диссертационного исследования предлагается использовать понятие «резильентность», которое впоследствии позволит объединить все изложенное.

В работах исследователей дефиниция «резильентность» в большинстве случаев рассматривается с точки зрения такой науки, как психология.

При этом стоит отметить, что в литературе отсутствует общее закрепленное понятие резильентности: одни ученые идентифицируют как «жизнеспособность» или «устойчивость», другие изучают в контексте качества личности и т. д.

Так, Н. Гармези под резильентностью понимает способность к восстановлению и поддержанию адаптивного поведения, которое может следовать за первоначальным отступлением и беспомощностью в ответ на стрессовое событие [1, с. 72].

Н. Хендерсон в своей работе «Havens of Resilience» трактует резильентность как внутренние защитные факторы, способствующие повышению устойчивости [2, с. 27].

Ф.И. Валиева в исследовании «Индивидуально-личностные предпосылки резильентного поведения» определяет анализируемое понятие как способность человека сохранять устойчивость к воздействию различных стрессоров со стороны, восстанавливаться в сложных обстоятельствах на основе адекватной оценки происходящих событий, системы ценностей и умения принимать решения [3, с. 98–99].

Е.Г. Шубникова рассматривает резильентность как достижение успеха социально одобряемым путем, согласующимся с общепризнанными моральными нормами [4, с. 117].

М. Руттер трактует резильентность как феномен воздействия защитных факторов и факторов риска, индивидуальных, социокультурных и семейных влияний [5, с. 606].

Дж. Бонанно выделяет данному термину два определения: способность удерживать психологическое равновесие в стрессовых ситуациях, а также ресурсная адаптация к изменяющимся обстоятельствам и непредвиденным условиям среды [6, с. 20].

К.М. Ушаков предлагает дополнить понятийный аппарат следующим определением: резильентность – способность достигать успеха в трудных условиях, вопреки обстоятельствам [7, с. 2].

По словам И. Понкина, концепция «резильентности» включает в себя сопротивление разрушению, т. е. способность человека защищать свою целостность, когда он испытывает сильное давление, а также помимо простого сопротивления, способность строить полноценную жизнь в трудных условиях, развиваться и созидать, что предполагает умение планировать свою жизнь на основе осознанного целеполагания [8, с. 15].

Также под резильентностью можно понимать возвращение на шаг назад в целях анализа ситуации и постановки маршрута решения возникшей проблемы [9].

Вместе с тем в исследованиях американского психолога Э. Вернера были раскрыты факторы резильентности:

- личностные характеристики – некоторые дети обладали определенными личностными качествами, такими как интеллект, общительность и чувство юмора, которые помогали им более эффективно ориентироваться в сложных ситуациях;
- поддерживающие отношения – присутствие поддерживающих и заботливых людей, таких как члены семьи, учителя или наставники, сыграло решающую роль в смягчении негативных последствий невзгод и повышении устойчивости;
- ресурсы сообщества – доступ к ресурсам сообщества, таким как школа, учреждения здравоохранения и социальные службы, обеспечил дополнительную поддержку детям, столкнувшимся с трудностями;
- адаптивные стратегии преодоления – тут подразумеваются навыки решения проблем, эмоциональная саморегуляция и способность обращаться за помощью, когда это необходимо [10, с. 553–555].

Доктор философских наук Р. Филдман, в свою очередь, выделила три принципа резильентности, опираясь на основы аффилиативной нейробиологии (окситоциновая система, аффилиативный мозг и биоповеденческая синхронность):

- пластичность – резильентность включает в себя гибкую адаптацию к изменяющимся условиям, появление новых форм из субкомпонентов и способность к перенастройке;
- социальность – согласованные действия отдельных особей увеличивают выживаемость группы;
- смысл – смыслообразующие системы способствуют резильентности, так как придают смысл человеческим страданиям, дают силы перед лицом травмирующих обстоятельств и дают возможность превзойти смерть через акты доброты [11, с. 138].

Помимо психологии определение термина встречается и в других науках и сферах.

В образовании под резильентностью понимают способность учреждения преодолевать ресурсные трудности.

Также существует мнение, согласно которому термин «резильентность» был интегрирован в современную научную литературу из физики металлов. В переводе с французского и испанского языков он означает «способность физического тела под давлением видоизменяться, при этом возвращаясь в первоначальное состояние по окончании действия».

Согласно И. Понкину, применительно к государству понятие «резильентность» означает не столько способность государства не допустить существенные трудности («бедствия»), сколько способность переживать трудности с наименьшими потерями и нарушениями системности и балансов [8, с. 15].

В сфере экономики резильентность определяется как способность полностью восстанавливаться после воздействия шоков различной природы за счет внутренних адаптивных свойств [12, с. 1416].

На основе вышеизложенного предлагается на текущем этапе исследования понимать резильентность денежно-кредитной политики как устойчивость и гибкость ее инструментов при возникновении каких-либо негативных явлений или шоков в макроэкономической среде. Значимостью данного термина выступает кумуляция как способности монетарной политики в адаптации к неблагоприятным экономическим колебаниям, так и гибкости использования ее инструментов при нивелировании возникающих шоков.

В то же время резильентность, как любая категория, должна обладать факторами, оказывающими на нее влияние.

Эти факторы можно разделить на две группы: экономические и неэкономические (рисунок 1).



Рисунок 1 – Факторы, оказывающие влияние на резильентность монетарной политики

Примечание – Источник: авторская разработка автора.

Выделим основные черты резильентности монетарной политики:

- чувствительность – степень устойчивости или глубина реакции на шок;
- восстанавливаемость – скорость и степень восстановления экономики после негативного шока;
- адаптивность – гибкость в реагировании и адаптации экономики в ответ на рецессионный шок [13, с. 175].

В общем можно сказать, что чувствительность фокусируется на восприятии изменений, восстанавливаемость – на возможности вернуться к норме после стресса, а адаптивность – на способности изменяться и развиваться в ответ на новые обстоятельства. Эти три качества

могут взаимосвязываться и влиять друг на друга, но отражают разные аспекты поведения и функционирования систем.

Определение понятия чувствительности экономической политики не находит свое отражение в экономической литературе, ввиду чего будет предложена авторская трактовка.

Отметим, что, например, «Энциклопедия социологии» трактует чувствительность как способность живого организма реагировать на воздействие внешней или внутренней среды.

В свою очередь «Словарь терминов» микробиологии отражает данное понятие несколько другим образом: свойство организмов реагировать на абиогенные и биогенные факторы внешней среды, нередко с нарушением структуры, функции и поведения [14].

Вместе с тем «Большой энциклопедический словарь» трактует чувствительность как свойство человека и животных воспринимать раздражения из внешней среды и от собственных тканей и органов.

Глоссарий Института прикладной психологии обозначает чувствительность как способность объекта проявлять реакцию в форме ощущений на внешнее и внутреннее воздействие несмотря на то, что это воздействие не имеет биологического значения [15].

Как следствие изложенного, автором предложено определение чувствительности монетарной политики как реакции на шок, возникающий в результате влияния факторов внешней и внутренней среды.

Показатели чувствительности монетарной политики делятся на 2 группы: количественные и качественные.

Первая группа в свою очередь состоит из макроэкономических показателей, а также совокупности показателей, определяющих устойчивость банковской системы.

Состав макроэкономических показателей подразделяется на 3 группы в зависимости от поставленной конечной цели:

- *экономический рост*: валовой внутренний продукт, производительность труда, ставка рефинансирования, объем кредитования, объем инвестиций, объем денежной массы, процентная маржа;

- *снижение инфляции*: индекс потребительских цен, индекс цен производителей, объем денежной массы;

- *снижение безработицы*: уровень безработицы, показатель занятости, количество новых рабочих мест, объем сбережений, уровень жизни населения.

К качественным показателям следует отнести следующие параметры: практическая направленность, своевременность, ориентированность, оптимальность, действенность, качество проведения мероприятий и принятия управленческих и финансовых решений.

Определение терминов восстанавливаемости и адаптивности монетарной политики не находит свое отражение в литературе, ввиду чего далее изложено их авторское представление.

Свойство восстанавливаемости монетарной политики относится к способности центрального банка или монетарного властного органа возвращаться к целевым уровням инфляции и экономического роста после шоков или неблагоприятных воздействий. Это свойство можно рассматривать в нескольких аспектах:

1. *Способность к реагированию*. Восстанавливаемость означает, что у монетарной политики есть инструменты и механизмы для адекватного реагирования на различные экономические шоки. Это может включать изменение процентных ставок, операции на открытом рынке или другие инструменты, направленные на стабилизацию экономики.

2. *Кредитильность*. Для того, чтобы монетарная политика была восстанавливаемой, центральный банк должен иметь высокую степень доверия со стороны экономики. Если участники рынка верят, что банк сможет справиться с экономическими трудностями, это способствует стабилизации ожиданий и улучшению реакции на шоки.

3. *Гибкость*. Восстанавливаемость требует гибкости в подходах к монетарной политике. Это может значить, что центральный банк должен быть готов адаптировать свои стратегии в зависимости от изменяющихся экономических условий, а не придерживаться фиксированных правил.

4. *Поддержание целевых ориентиров.* Монетарная политика должна быть нацелена на достижение определённых экономических показателей (например, уровня инфляции и безработицы). Восстанавливаемость связана с тем, насколько быстро и эффективно центральный банк может вернуть эти показатели к заданным целям после нарушения.

5. *Системные риски.* Учитывание потенциальных системных рисков, которые могут возникнуть в экономике, также важно для восстанавливаемости. Монетарные власти должны быть готовы к управлению рисками, которые могут затруднить восстановление.

В целом, способность восстанавливаться для монетарной политики является критически важной для обеспечения стабильного экономического роста и поддержания доверия со стороны участников рынка. Это свойство помогает смягчать негативные последствия экономических шоков и содействует устойчивому развитию экономики.

Адаптивность монетарной политики означает способность центрального банка быстро и эффективно реагировать на изменения во внешней и внутренней средах, которые могут повлиять на экономику.

Рассмотрим аспекты, раскрывающие сущность данного свойства монетарной политики:

1. *Гибкость в подходах.* Адаптивная монетарная политика подразумевает возможность изменения стратегий и инструментов в зависимости от текущих экономических условий. Например, если инфляция начинает расти выше заданного целевого уровня, центральный банк может повысить процентные ставки, чтобы уменьшить денежную массу и замедлить рост цен.

2. *Мониторинг экономических индикаторов.* Центральные банки должны внимательно следить за различными индикаторами, такими как уровень инфляции, безработица, экономический рост и другие. Полученная информация позволяет быстро адаптировать политику к меняющимся условиям.

3. *Предсказуемость и прозрачность.* Адаптивная политика должна быть понятной для рынка и включать в себя необходимые коммуникации со стороны центрального банка. Прозрачные заявления и прогнозы помогают формировать ожидания и уменьшают неопределенность.

4. *Использование новых инструментов.* В условиях быстро меняющейся экономики центральные банки могут внедрять новые инструменты, такие как количественное смягчение или негативные процентные ставки, демонстрирующие готовность адаптироваться к новым вызовам.

5. *Учет множественных сценариев.* Адаптивный подход подразумевает анализ различных сценариев развития событий и готовность к действию в каждой из ситуаций, что позволяет минимизировать риски для экономики.

Таким образом, сущность адаптивности монетарной политики заключается в возможности эффективного реагирования на экономические изменения, поддержании стабильности и обеспечения устойчивого роста.

Таким образом, в результате исследования под резильентностью денежно-кредитной политики мы будем понимать ее способность адаптироваться к экономическим шокам и изменяющимся условиям. Это включает в себя оценку того, насколько эффективно центральные банки могут реагировать на неожиданные события, такие как финансовые кризисы, изменения в инфляции или экономическом росте, а также на внешние шоки, такие как изменение цен на сырьевые товары или глобальные экономические тенденции.

Ключевыми аспектами резильентности монетарной политики являются:

- *гибкость инструментов:* способность центрального банка использовать различные инструменты монетарной политики, такие как изменение процентных ставок, количественное смягчение или другие меры, для достижения своих целей;

- *коммуникация:* эффективная коммуникация методов и целей монетарной политики для достижения доверия и предсказуемости среди экономических агентов;

- *институциональная структура:* наличие независимости центрального банка, что позволяет ему принимать решения, основываясь на экономических данных и анализе, а не под влиянием политических факторов;

– *системная устойчивость*: способность финансовой системы в целом оставаться стабильной и эффективно функционировать даже в условиях шока или стресса.

Резильентность монетарной политики становится особенно актуальной в условиях глобальных экономических перемен и нестабильности, что требует от центральных банков постоянного анализа и корректировок своих подходов для обеспечения экономической стабильности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федунина Н.Ю. Понятие устойчивости к травме и посттравматического роста // Московский терапевтический журнал. – 2006. – № 4. – С. 69 – 80.
2. Henderson N. Havens of Resilience//Educational Leadership. – 2013. – Vol. 71, No. 1. – P. 22–27.
3. Валиева Ф.И. Индивидуально-личностные предпосылки резильентного поведения // Вестник Северо-Осетинского государственного университета им. К.Л. Хетагурова. Общественные науки. – 2016. – № 4. – С. 97–100.
4. Шубникова Е.Г. Развитие превентивной педагогики в России и за рубежом // Психология и социальная педагогика: современное состояние и перспективы развития: сб. науч. ст. по материалам VIII Всероссийской научно-практ. конф. / отв. за вып. И.П. Иванова, Т.А. Свешникова; Чувашский гос. ун-т им. И.Я. Яковлева. – Чебоксары: Издательский центр ЧГУ, 2019. – С. 110–118.
5. Rutter M. Resilience in the face of adversity//British Journal of Psychiatry. – 1985. – Vol. 147. P. 598–611.
6. Bonanno G.A. Loss, trauma, and human resilience: Have we underestimated the human capacity to thrive after extremely adverse events? // American Psychologist. – 2004. – Vol. 59. P. 20–28.
7. Ушаков К.М. Новое слово «резильентность» // Директор школы. – 2016. – № 7 (210). – С. 2–3.
8. Понкин И. Понятие резильентности системы к негативным факторам // Государственная служба. – 2015. – № 5. – С. 15–17.
9. What Is Resilience & Why Is It Important to Bounce Back? – 2025. – URL: <https://positivepsychology.com/what-is-resilience> (дата обращения 11.09.2025).
10. Werner E.E. Children and war: risk, resilience, and recovery//Development and Psychopathology. – 2012. – Vol. 24. – No. 2. – P. 553–558.
11. Feldman R. What is resilience: an affiliative neuroscience approach//World Psychiatry. – 2020. – Vol. 19. – No. 2. – P. 132–150.
12. Акбердина В.В. Факторы резильентности в российской экономике: сравнительный анализ за период 2000–2020 гг. // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2021. – Т. 17. – № 8. – С. 1412–1432.
13. Сиващенко Е.С. Чувствительность как компонента резильентности денежно-кредитной политики Республики Беларусь: сущность и оценка // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сб. науч. ст./отв. за вып. Д.В. Муха; НАН Беларуси; Институт экономики НАН Беларуси. Т. 1. – Минск: Право и экономика, 2024. – С. 174–180.
14. Чувствительность в микробиологии. – 2010 – 2025. – URL: <https://clck.ru/39BpAz> (дата обращения 05.09.2025).
15. Чувствительность в прикладной психологии. – 2018 – 2025. – URL: <https://ippss.ru/glossary/chuvstvitelnost> (дата обращения 05.09.2025).

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ
РЫНКА ОБЛИГАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE STRATEGY FOR THE DEVELOPMENT
OF THE BOND MARKET OF THE REPUBLIC OF BELARUS: STRUCTURE
AND GENERAL ASPECTS**

Шестаков Максим Евгеньевич,
Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого,
Республика Беларусь, г. Гомель
max-she@yandex.ru

Shestakov Maxim,
Gomel State Technical University named after P.O. Sukhoi,
Republic of Belarus, Gomel

Аннотация. В статье изложены методологические подходы к разработке стратегии развития рынка облигаций Республики Беларусь с учетом двух альтернативных сценариев: базового и сценария санкционного давления. Рассмотрены ключевые моменты, на которые можно опираться при разработке стратегии. Разработка стратегии развития рынка облигаций Республики Беларусь позволит повысить эффективность его функционирования.

Ключевые слова: облигация, рынок заимствований, срок погашения, эмитент, инвестор, стратегия, риск.

Abstract. The article presents methodological approaches to the strategy for the development of the bond market of the Republic of Belarus, taking into account two alternative scenarios: the baseline scenario and the sanctions pressure scenario. Key considerations are discussed that can be used in developing the strategy. The development of a strategy for the progress of the bond market of the Republic of Belarus will improve the efficiency of its functioning.

Keywords: bond, debt market, maturity date, issuer, investor, strategy, risk.

Рынок облигаций Республики Беларусь является перспективным инструментом финансирования отечественной экономики. Однако для повышения эффективности функционирования рынка облигаций необходимо разработать стратегию его развития в Республике Беларусь.

Сейчас вопросы развития рынка облигаций представлены лишь в общем виде в некоторых государственных документах (например, в Национальной стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь). На наш взгляд, подобный подход не учитывает современные реалии, в частности, ускоренное развитие мировых рынков облигаций. Даже в условиях санкций со стороны США и стран ЕС белорусский рынок облигаций может быть достаточно эффективным инструментом, способным гибко реагировать на экономические и политические вызовы.

Разработка стратегии развития рынка облигаций Республики Беларусь позволит повысить эффективность его деятельности, обеспечит выработку и следование основным ориентирам, необходимым для успешного осуществления всех поставленных целей и задач.

Рекомендуем включить в стратегию по развитию рынка облигаций Республики Беларусь пять следующих разделов, предлагаемых на основе анализа данных, а также основных тенденций на отечественном рынке бондов в досанкционный и санкционный периоды (2016–2020 гг. – расширение рынка облигаций, масштабная работа по привлечению иностранных инвесторов; с 2020 г. – введение санкций странами Западной Европы и США, «заморозка» сотрудничества с данными государствами, рост неопределенности) [1–4].

Итак, можно предложить следующие разделы (могут изменяться и дополняться):

1. Введение.
2. Основные направления развития рынка облигаций Республики Беларусь.
3. Мероприятия и сроки реализации.
4. Риски и способы их минимизации.
5. Ожидаемые результаты.

В разделе «Введение» целесообразно рассмотреть следующие ключевые моменты:

– во-первых, **актуальность разработки стратегии с определением** роли рынка облигаций в обеспечении устойчивого развития финансовой системы страны и укреплении ее инвестиционной привлекательности;

– во-вторых, **современное состояние отечественного рынка облигаций**, включающее анализ существующих достижений и положительные тенденции, а также выявление основных проблем и ограничений;

– в-третьих, **международный контекст и тенденции** (проводится сравнение с практикой стран с развивающимися, переходными, развитыми рыночными экономиками, оценивается влияние глобальных экономических вызовов и санкционных ограничений, их текущая и будущая роль в развитии рынка облигаций);

– в-четвертых, **цели и задачи стратегии** (формирование эффективного, прозрачного и конкурентоспособного рынка облигаций; повышение доверия инвесторов и обеспечение их финансовой защиты; создание условий для развития инструментов долгосрочного финансирования и др.).

– в-пятых, **принципы разработки стратегии** (соответствие национальным интересам и приоритетам экономической политики; использование лучших международных практик с учетом национальных особенностей; системность и обоснованность проводимых реформ и т.п.).

– в-шестых, **структура документа разрабатываемой стратегии** (краткое описание логики построения стратегии, основные взаимосвязи ее элементов).

С учетом внешних угроз нужно исходить из двух альтернативных сценариев: базового и сценария санкционного давления.

Согласно базовому сценарию (Б), можно рекомендовать для включения в стратегию следующие направления развития отечественного рынка облигаций (бондов).

1. Совершенствование нормативно-правовой базы, включая гармонизацию национального законодательства с международными стандартами, упрощение процедур эмиссии и регистрации, развитие регулирования «зелёных» и социальных облигаций.

2. Развитие инфраструктуры рынка: модернизация торговых площадок, внедрение электронных сервисов и платформ.

3. Стимулирование вторичного обращения облигаций, внедрение маркет-мейкерских программ, формирование единых информационных ресурсов о состоянии рынка и ужесточение требований к раскрытию информации эмитентами.

4. Диверсификация инструментов и эмитентов: расширение линейки государственных облигаций, формирование сегмента рублевых облигаций, способствующих снижению валютных рисков.

5. Развитие национальных рейтинговых агентств, внедрение инструментов хеджирования, формирование системы раннего предупреждения рисков.

Согласно «санкционному» сценарию (С), можно рекомендовать для включения в стратегию следующие действия:

– во-первых, в условиях ограниченного доступа Республики Беларусь к международным финансовым рынкам и ужесточения санкционного режима главным направлением целесообразно выбрать адаптацию нормативно-правовой базы с акцентом на упрощение процедур эмиссии, создание благоприятных условий для внутренних заимствований и разработку механизмов защиты инвесторов в условиях повышенных рисков;

– во-вторых, фокус логично делать на внутреннем инвесторе, расширяя возможности участия населения в облигационных программах, активизируя роли банков, страховых организаций и пенсионных фондов, а также внедряя налоговые и регуляторные стимулы для долгосрочного инвестирования;

– в-третьих, приоритетным направлением по данному сценарию должно стать развитие рынка рублевых облигаций и выпуск инструментов с привязкой к инфляции и ставке рефинансирования, что позволит снизить валютные риски и повысить предсказуемость доходности;

– в-четвертых, развитие инфраструктуры следует направить на укрепление национальной финансовой независимости, что подразумевает модернизацию собственных торговых и расчетно-депозитарных систем, создание национальных рейтинговых агентств;

– в-пятых, во внешнеэкономическом направлении акцент переносится на дружественные рынки: ЕАЭС, БРИКС, страны Азии и Ближнего Востока. Размещение облигаций возможно в национальных валютах партнёров;

– в-шестых, для поддержания доверия инвесторов рекомендуется усилить государственные гарантии по выплатам.

Сроки реализации мероприятий, прописанных в стратегии, рекомендуется определять в зависимости от длительности, сложности, ресурсообеспеченности проводимых мероприятий, а также воздействия внешних факторов. В данном случае также целесообразно рассматривать два альтернативных сценария, т.к. планирование сроков по каждому из них будет существенно отличаться.

Согласно базовому сценарию, реализация стратегии развития рынка облигаций Республики Беларусь предполагается поэтапно, с учётом приоритетности задач и необходимости адаптации к динамике внутренней и внешней среды.

На краткосрочном этапе (1–2 года) рекомендуется решение следующих задач:

– совершенствование нормативно-правовой базы в части упрощения процедур эмиссии и регистрации облигаций;

– запуск программ по стимулированию вторичного обращения облигаций;

– начало модернизации инфраструктуры рынка;

– проведение кампаний по повышению финансовой грамотности населения.

На среднесрочном этапе (3–5 лет) целесообразно решать следующие задачи:

– расширение линейки государственных, корпоративных и муниципальных облигаций;

– внедрение новых инструментов: «зелёных», социальных и инфраструктурных облигаций;

– создание национального рейтингового агентства и др.

На долгосрочном этапе (6–10 лет) в стратегию целесообразно включить такие задачи, как:

– укрепление роли облигаций как ключевого источника долгосрочного финансирования экономики;

– продвижение белорусских облигаций на международных рынках капитала;

– достижение высокого уровня доверия со стороны инвесторов к облигационным инструментам.

Согласно сценарию санкционного давления, в условиях ограниченного доступа к международным финансовым рынкам сроки реализации мероприятий стратегии также предусматривают поэтапный подход, однако акцент следует делать на более быстрый запуск внутренних инструментов и инфраструктуры, способной функционировать автономно.

На краткосрочном этапе (1–2 года) целесообразно приступить к решению следующих задач:

– принятие экстренных изменений в нормативно-правовую базу для поддержки внутреннего рынка;

– запуск программ по расширению участия населения в облигационных выпусках;

– начало создания национального рейтингового агентства;

– модернизация национальной депозитарной и торговой систем с акцентом на независимость от иностранных поставщиков.

На среднесрочном этапе (3–5 лет) в стратегии следует предусмотреть:

– формирование широкого сегмента рублевых облигаций, включая привязку к инфляции и ставке рефинансирования;

– развитие специализированных выпусков («зелёные», социальные, инфраструктурные) для внутреннего и дружественного внешнего инвестора;

– налаживание сотрудничества со странами ЕАЭС, БРИКС и т. п. в сфере размещения облигаций и др.

На долгосрочном этапе (6–10 лет) необходимо:

– формирование устойчивого внутреннего рынка облигаций, ориентированного преимущественно на национального инвестора;

– достижение высокой степени доверия населения к облигациям как надёжному инструменту сбережения.

Важным пунктом является оценка потенциальных рисков и определение способов их минимизации. Рынок облигаций не исключение. Риски следует анализировать также с учетом двух альтернативных сценариев развития рынка облигаций. Подробную сравнительную характеристику рисков по двум альтернативным сценариям развития рынка облигаций Республики Беларусь представим в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика рисков для базового и санкционного сценариев развития рынка облигаций Республики Беларусь

Вид риска	Базовый сценарий	Санкционный сценарий
Макроэкономические риски	Колебания инфляции и процентных ставок снижают привлекательность облигаций. <i>Способы минимизации:</i> привязка выпусков к инфляции или ставке рефинансирования; диверсификация сроков заимствований; предсказуемая денежно-кредитная политика.	Ускорение инфляции, ограниченный доступ к внешнему финансированию, колебания ставки рефинансирования. <i>Способы минимизации:</i> приоритет рублёвых облигаций; выпуск бумаг с защитой от инфляции; координация денежно-кредитной и бюджетной политики.
Валютные риски	Зависимость части выпусков от колебаний валютных курсов. <i>Способы минимизации:</i> приоритет выпусков в нацвалюте; хеджирование; развитие внутреннего рублёвого рынка.	Рост уязвимости из-за ограничений на использование западных валют. <i>Способы минимизации:</i> дедолларизация долгового рынка; выпуск облигаций в рублях, юанях и дружественных валютах; развитие двусторонних расчётных соглашений.
Риски ликвидности	Ограниченное вторичное обращение, низкий интерес инвесторов. <i>Способы минимизации:</i> маркет-мейкерские программы; стимулы для участников; развитие аналитики и информационных ресурсов.	Сокращение участия иностранных инвесторов, снижение оборота на вторичном рынке. <i>Способы минимизации:</i> стимулирование внутреннего спроса; развитие розничных облигаций; поддержка маркет-мейкеров.
Кредитные риски эмитентов	Возможность дефолта корпоративных и государственных заемщиков. <i>Способы минимизации:</i> национальная рейтинговая система; раскрытие информации; резервные фонды поддержки.	Рост долговой нагрузки на корпоративный сектор. <i>Способы минимизации:</i> государственная поддержка стратегических компаний; развитие национальных рейтингов; резервные фонды.

Продолжение таблицы 1

Вид риска	Базовый сценарий	Санкционный сценарий
Институциональные риски	Недостаток доверия инвесторов, низкая финансовая грамотность населения. <i>Способы минимизации:</i> образовательные программы; цифровые сервисы; государственные гарантии по отдельным выпускам.	— (не ключевые в санкционном сценарии, частично трансформируются в социальные риски).
Регуляторные риски	Замедленное обновление законодательства, несоответствие международным практикам. <i>Способы минимизации:</i> регулярная актуализация правовой базы; адаптация лучших зарубежных практик.	— (в санкционном сценарии частично переходят в правовые и репутационные риски).
Инфраструктурные риски	— (не выражены).	Ограничение доступа к международным расчётно-депозитарным системам. <i>Способы минимизации:</i> развитие национальной инфраструктуры; создание собственных рейтинговых агентств.
Репутационные и правовые риски	— (не выражены).	Ограничение доступа к международным рынкам капитала; снижение доверия инвесторов. <i>Способы минимизации:</i> акцент на внутренний рынок; сотрудничество с дружественными странами; укрепление надёжности внутреннего рынка.
Социальные риски	— (не выражены).	Недоверие населения к финансовым инструментам в условиях кризиса. <i>Способы минимизации:</i> государственные гарантии по розничным выпускам; повышение финансовой грамотности; цифровизация доступа к облигациям.

Примечание – Источник: авторская разработка на основе данных [1, 2, 4].

Ожидаемые результаты реализации стратегии развития рынка облигаций Республики Беларусь могут выражаться в динамике основных индикаторов, характеризующих данную сферу. Например, увеличение объема рынка облигаций к ВВП; диверсификация источников финансирования для государства и бизнеса; повышение инвестиционной привлекательности и т. п. Ожидаемые результаты реализации стратегии также целесообразно определять в зависимости от сценария (базовый или «санкционный») развития рынка облигаций, в частности, и всей экономики страны в целом (таблица 2).

Таблица 2 – Ожидаемые результаты стратегии развития рынка облигаций Республики Беларусь

Направление	Базовый сценарий	Сценарий санкционного давления
Функционирование рынка облигаций	Формирование ликвидного, конкурентоспособного рынка облигаций, интегрированного в международную финансовую систему.	Создание устойчивого внутреннего рынка облигаций, функционирующего автономно и ориентированного на внутреннего и/или дружественного инвестора.

Продолжение таблицы 2

Направление	Базовый сценарий	Сценарий санкционного давления
Нормативно-правовая база	Полное соответствие современным международным стандартам.	Гибкая национальная правовая база, адаптированная к внутренним условиям и ограниченным международным возможностям.
Инфраструктура	Современные торговые и депозитарные системы, интегрированные в глобальные расчётные сети.	Независимая национальная инфраструктура, обеспечивающая устойчивость без внешних сервисов.
Инвесторы	Рост числа институциональных и иностранных инвесторов, расширение участия населения.	Опора на внутренний спрос, ограниченное привлечение инвесторов из дружественных стран.
Инструменты	Разнообразие облигационных инструментов	Акцент на рублёвые облигации, защищённые от инфляции, розничные, инфраструктурные, «зелёные» и социальные выпуски, частично – в валютах дружественных стран.
Ликвидность	Развитый вторичный рынок, высокая активность торгов.	Ограниченная ликвидность, компенсируемая стимулированием внутреннего спроса и поддержкой маркет-мейкеров.

Примечание – Источник: авторская разработка на основе данных [1, 2, 5].

В целом разрабатываемая стратегия призвана повысить эффективность функционирования отечественного рынка облигаций и закрепить Республику Беларусь на мировых рынках заимствования в качестве одного из ведущих участников, надежного и проверенного эмитента/инвестора. За основу данной стратегии могут быть взяты вышеприведенные рекомендации.

Таким образом, в связи с необходимостью разработки стратегии по развитию рынка облигаций Республики Беларусь в ней целесообразно учитывать два альтернативных сценария: базовый и сценарий санкционного давления. Примерная структура разрабатываемой стратегии может включать разделы: «Введение»; «Основные направления развития рынка облигаций Республики Беларусь»; «Мероприятия и сроки реализации»; «Риски и способы их минимизации»; «Ожидаемые результаты». Ожидаемым результатом от внедрения данной стратегии будет повышение эффективности функционирования рынка отечественных облигаций, включая улучшение инвестиционного климата и создания новых каналов финансирования экспорта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Национальный банк Республики Беларусь: нормативные акты и статистика по денежному рынку. – URL: <https://www.nbrb.by/> (дата обращения 02.09.2025).
2. Белорусская валютно-фондовая биржа: котировки и рейтинги облигаций, статистика торгов облигациями. – URL: https://bcse.by/for_investors/securities_directory/ (дата обращения 02.09.2025).
3. Министерство финансов Республики Беларусь: данные по выпуску государственных ценных бумаг, нормативные документы. – URL: https://minfin.gov.by/ru/securities_department/ (дата обращения 02.09.2025).
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь: официальная статистика. – URL: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/> (дата обращения 02.09.2025).
5. Закон Республики Беларусь от 5 января 2015 г. № 231-З «О рынке ценных бумаг». – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11500231> (дата обращения 02.09.2025).

РАЗДЕЛ 2. РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ И УГРОЗ

УДК 336.143.2

РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ СРЕДЫ ДЛЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА DEVELOPMENT OF TERRITORIAL BUDGETARY INSTRUMENTS FOR REGULATING THE SMALL BUSINESSES ENVIRONMENT

Левина Вера Владимировна,
доктор экономических наук, доцент,
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова,
Российская Федерация, г. Москва
Vvl2004@mail.ru

Levina Vera,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Plekhanov Russian University of Economics,
Russian Federation, Moscow

Аннотация. В статье рассмотрены основные бюджетные инструменты, используемые региональными и местными властями в Российской Федерации для регулирования среды малого и среднего предпринимательства. Выявлены основные проблемы в сфере регулирования и поддержки развития малого и среднего предпринимательства, вовлечения в него инициативной молодежи, связанные с несогласованностью интересов участников, проблемами коммуникации между участниками, формальным использованием цифровых инструментов взаимодействия, недостатком бюджетных средств. Сформулированы предложения по развитию на региональном и местном уровне бюджетных инструментов как комплекса. Он включает как массово используемые инструменты (налоговые льготы, программы поддержки предпринимательства), так и неочевидные, например, развитие школьного, молодежного и студенческого инициативного бюджетирования, совершенствование распределения налоговых доходов между региональными и местными бюджетами.

Ключевые слова: бизнес-среда, малый бизнес, местный бюджет, инициативное бюджетирование.

Abstract. The article examines the main budgetary instruments used by regional and local authorities in the Russian Federation to regulate the environment of small and medium-sized enterprises. The main problems in the sphere of regulation and support for the development of small and medium-sized enterprises, the involvement of proactive young people in it, related to the inconsistency of the interests of participants, problems of communication between participants, formal use of digital tools of interaction, lack of budget funds, are identified. Proposals are formulated for the development of budgetary instruments as a complex at the regional and local level. It includes both widely used tools (tax benefits and business support programs) and less obvious ones, such as the development of school, youth, and student initiative budgeting and the improvement of the distribution of tax revenues between regional and local budgets.

Keywords: business environment, small business, local budget, initiative budgeting.

В условиях ускоряющейся трансформации бизнес-среды и модернизации предпринимательства требуют переосмысления возможности и пределы воздействия на данную сферу органов власти на различных уровнях управления, а также поиск оптимальных

инструментов воздействия в плане конструирования условий для развития. Данные вопросы значимы для предприятий различных типов и масштаба, но для нашего исследования были выбраны преимущественно субъекты малого и среднего предпринимательства как более многочисленные и мобильные участники.

На развитие и функционирование малого и среднего бизнеса оказывают влияние решения органов власти различных уровней. В нашем исследовании мы концентрируем внимание на деятельности российских региональных и местных властей в данном направлении. В российском законодательстве в соответствии со статьей 10 Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ за органами власти регионального уровня закреплены многочисленные полномочия включая анализ эффективности мер по развитию малого и среднего предпринимательства; формирование инфраструктуры поддержки субъектов бизнеса и обеспечение ее деятельности; методическое обеспечение местных властей в разработке и реализации мер по развитию малого бизнеса. На муниципальном уровне в соответствии со статьей 11 данного закона полномочия связаны в том числе с формированием и осуществлением соответствующих муниципальных программ, анализом показателей развития МСП и эффективности применения мер по его развитию, формированием инфраструктуры поддержки малого бизнеса.

Таким образом, полномочия органов власти в субъектах Российской Федерации предполагают развитие сегмента малого и среднего предпринимательства, которые обычно реализуются с использованием программных и правовых инструментов. В целом, инструменты, которые могут использоваться органами власти для регулирования данного сегмента бизнеса, многочисленны, в самом общем виде можно выделить правовые, программные, финансовые и социальные инструменты. Нужно учитывать, что все эти группы инструментов связаны между собой. Так, реализация программ предполагает использование бюджетных ресурсов, что характеризует тесную связь программных и бюджетных инструментов, реализация всех процессов поддержки развития малого и среднего предпринимательства предполагает следование правовым и инструктивным документам, что характеризует связь правовых инструментов с иными их группами. Таким образом, все инструменты являются системой, элементы которой находятся в тесной взаимообусловленности и взаимосвязи. В современных условиях все группы инструментов подвержены достаточно существенным изменениям. Исходя из задач нашего исследования, мы концентрируем внимание на трансформации бюджетных инструментов, которые не только формируют ресурсную базу для поддержки предпринимательства, но и призваны решать задачи взаимодействия органов власти и предпринимательского сообщества. Данные инструменты должны обеспечивать согласование интересов субъектов МСП и региональных и местных властей.

Развитию малого и среднего предпринимательства на муниципальном уровне посвящено достаточно много исследований, большое внимание уделяется вопросам влияния степени развития малого бизнеса на экономику муниципального образования [1–3]. В них достаточно подробно изучены вопросы возможностей организационного регулирования деятельности субъектов МСП, а также влияния развития МСП на экономику муниципального образования в целом. В последние годы особую значимость приобрели исследования, изучающие вопросы регулирования бизнеса в условиях цифровой трансформации [4]. В тоже время вопросам комплексного применения территориальными властями бюджетно-налоговых инструментов, их трансформации в современных условиях пока уделяется недостаточно внимания.

В широком смысле к данной группе инструментов мы относим: бюджетно-налоговое законодательство и программы, сложившиеся практики в сфере предоставления налоговых льгот, распределения налоговых доходов между уровнями бюджетной системы, вовлечение населения, и особенно молодежи, в бюджетный процесс и взаимодействие с органами власти при принятии решений. Все это может поддерживать устойчивое развитие среды для малого и среднего предпринимательства, создать предпосылки для развития бизнеса. Финансовые

инструменты играют важную роль в согласовании интересов жителей, бизнеса и органов власти [5, 6].

В современных российских условиях можно выделить следующие группы инструментов бюджетно-налогового характера, которые во многом определяются решениями органов государственной власти и местного самоуправления и оказывают непосредственное влияние на состояние бизнес-среды.

- 1) Региональные и муниципальные программы, инструкции, методические указания.
- 2) Налоговые ставки, льготы и разнообразные преференции.
- 3) Распределение налоговых поступлений, уплачиваемых субъектами малого и среднего бизнеса между уровня бюджетной системы.
- 4) Развитие практик инициативного бюджетирования.

Рассмотрим данные группы бюджетно-налоговых факторов более подробно в контексте возможности их влияния на результаты развития среды для субъектов МСП.

Региональные и муниципальные программы создают предпосылки для развития предпринимательства в городе, районе или регионе. Подобные программы обычно нацелены на развитие конкретных форм и направлений предпринимательской деятельности. В частности, достаточно часто в региональных программах предполагают специальные механизмы для развития таких сфер предпринимательства как общественное питание, бытовые услуги, торговля, то есть традиционных сфер для малого бизнеса. Одновременно стали появляться программы, в которых особо выделены сферы высокотехнологичного и инновационного предпринимательства, реализация стартап-проектов, то есть направление, которое стало активно развиваться сравнительно недавно. В качестве показателей, которые закладываются в программах для характеристики эффективности их реализации обычно определяются количественные критерии, характеризующие численность субъектов МСП. Например, это может быть количество субъектов МСП в расчете на 10 тыс. человек населения, количество вновь созданных субъектов малого и среднего бизнеса, количество субъектов в сфере высокотехнологичного предпринимательства и другие показатели, сконструированные подобным образом. Муниципальные программы в значительной мере развивают региональные, они также учитывают те показатели, которые становятся критериями в случае выделения субсидий из региональных бюджетов на софинансирование развития малого и среднего бизнеса. Большую роль в реализации программных подходов к развитию имеют финансовые аспекты, так в рамках реализации программ поддержки малого и среднего предпринимательства часто предусматривается порядок выделения субсидий субъектам МСП, которые нацелены на компенсацию арендной платы, затрат на ремонт помещений, закупки и т. п.

Эффективность программ во многом характеризуется не только формальным достижением заложенных в них целевых показателей, но и степенью информированности потенциальных предпринимателей об их реализации, использованием практик вовлечения на основе процедур предварительного информирования. В современных условиях важно, чтобы была выстроена цепочка: информирование-вовлечение-результат. В плане трансформации и развития данного направления видится целесообразным модернизация цифровых инструментов информирования о возможностях участия в данной сфере. На наш взгляд, данные инструменты следует интегрировать с бюджетами, составленными в доступной для граждан форме, которые в российских условиях обязательно разрабатываются в каждом регионе и муниципальном образовании. В «бюджетах для граждан» как особой форме презентационных материалов по бюджетной политике данную информацию целесообразно включать в разделы, которые носят адресный характер и нацелены на информирование потенциальных и действующих предпринимателей о возможностях дополнительной поддержки в конкретном муниципальном образовании.

Вопросы оптимизации налоговых ставок и льгот для малого бизнеса достаточно изучены. В современных условиях можно отметить необходимость концентрации на упрощении процедур для налогоплательщика, их цифровизации. В частности, таким

механизмом в российской практике стало широкое использование самообложения для легализации соответствующего сектора индивидуальной занятости. Кроме того, в России предусмотрены налоговые каникулы для вновь созданных предприятий малого бизнеса. Они возможны для тех предприятий, кто использует УСН или патентную систему налогообложения и получает не менее 70 % дохода от производства, науки, социальной сферы или бытовых услуг. Вопросы предоставления налоговых льгот и преференций, как приоритетного способа поддержки предпринимательства достаточно изучены, общим выводом является необходимость предоставления ряда льгот начинающим предпринимателям, а также тем, чья деятельность предполагает значимость для территориального развития [7, 8]. Данные льготы отражаются как налоговые расходы в бюджетах. Обязательным в бюджетном процессе является оценка их эффективности в контексте экономической, социальной и бюджетной эффективности.

Следующий инструмент, которым располагают региональные власти, связан с перераспределением налоговых поступлений между региональными и местными бюджетами. Данный инструмент несколько отличается от перечисленных ранее. Он прямо не затрагивает взаимодействие с предпринимателями, а предполагает только согласование интересов органов власти различных уровней. Тем не менее, степень заинтересованности местных властей в развитии предпринимательства, очевидно, возрастает, когда местные власти становятся получателями значительной части налогов, уплачиваемых субъектами МСП. Как показывают исследования, при передаче части налогов на малый и средний бизнес местным властям одновременно возрастает уровень налоговых доходов местных бюджетов и заинтересованность органов местного самоуправления в развитии малого бизнеса, что позволяет концентрировать большие усилия на создании условий для субъектов МСП. В российских условиях можно выделить опыт Московской области, Татарстана, других субъектов Российской Федерации, где значительная часть поступлений по УСН передается на местный уровень.

Особый инструмент, который, на наш взгляд, требует рассмотрения и развития в рамках регулирования бизнес-среды для предприятий МСП – это развитие практик молодежного инициативного бюджетирования. Инициативное бюджетирование активно развивается в России с середины 2010-х годов. За 10 лет накоплен достаточно большой опыт в реализации данной технологии. В 2015–2024 гг. в российских регионах было реализовано более 200 тысяч инициативных проектов, их стоимость превысила 300 млрд руб., а ежегодный объем финансирования проектов увеличился в 25 раз.

Вопросы развития молодежного и школьного инициативного бюджетирования обычно не рассматриваются в рамках создания условий для развития бизнес-среды. Однако, по нашему мнению, это достаточно перспективный инструмент, способствующий развитию финансовой грамотности среди молодежи и школьников, понимания ими возможностей реализации проектной деятельности, что является предпосылками для формирования и развития предпринимательских навыков и компетенций. В российских регионах появляются практики вовлечения молодежи в процессы инициативного бюджетирования, например, Постановлением Правительства Удмуртской Республики от 31.03.2020 № 94 «О реализации в Удмуртской Республике проектов молодежного инициативного бюджетирования» предусмотрено активное вовлечение молодежи в процессы инициативного бюджетирования. По нашему мнению, в будущем это создает предпосылки для развития участниками предпринимательских практик, несмотря на некоторые трудности в содержании бюджетных и предпринимательских проектов. На наш взгляд, инициативное бюджетирование, в первую очередь школьное и студенческое, является принципиально отличающейся технологией развития финансовой грамотности и компетенций по сравнению с обучением в классической модели. Поэтому оно создает базу для развития смежных предпринимательских навыков у заинтересованной молодежи. В данном случае возможно как участие в деятельности сегмента социального предпринимательства, так и предпринимательства в его классическом понимании, включая высокотехнологичную сферу.

Итак, рассмотрение бюджетно-налоговых инструментов в комплексе с акцентом на новые и неочевидные формы участия властей в формировании и трансформации бизнес-среды для малого и среднего бизнеса позволяет наметить будущие направления исследования использования данных инструментов, создать предпосылки для формирования методических подходов к согласованию интересов на муниципальном и региональном уровнях управления, обеспечить развитие предпринимательства в условиях меняющейся внешней среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бурмакин К.Г. Приоритетные отрасли развития малого (молодежного) предпринимательства в муниципальном районе в зависимости от его специализации // Наука и бизнес: пути развития. – 2019. – № 5 (95). – С. 81–84.
2. Курдюмов А.В. Развитие малого и среднего предпринимательства на территории муниципального образования // Естественно-гуманитарные исследования. – 2021. – № 38 (6). – С. 224–228.
3. Кремин А.Е. Оценка влияния функционирования малого предпринимательства на экономику муниципального образования // Проблемы развития территории. – 2017. – № 1 (87). – С. 59–77.
4. Попкова А.В. Оценка государственного регулирования бизнес-среды Республики Беларусь в контексте цифровой трансформации экономики (часть 1) // Банковский вестник. – 2024. – № 3 (728). – С. 31–45.
5. Лавров А.М. Как объединить интересы государства, бизнеса и граждан // Журнал Бюджет. – 2021. – № 10 (226). – С. 18–20.
6. Левина В.В. Согласование интересов в бюджетной политике субъектов Российской Федерации // Федерализм. – 2019. – № 1 (93). – С. 100–117.
7. Логинова Т.А., Семкина Т.И. налоговые расходы (налоговые льготы): проблемы налогов на имущество и НДС // Налоги. – 2019. – № 6. – С. 27–33.
8. Пансков В.Г. К вопросу о сущности понятия «налоговая льгота» // Финансы. – 2023. – № 1. – С. 21–28.

УДК 336

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА БЫСТРОРАСТУЩИХ КОМПАНИЙ MODERN APPROACHES TO BUSINESS ASSESSMENT OF FAST-GROWING COMPANIES

Морунова Галина Владимировна,
доктор экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
Morunova2009@mail.ru

Рега Владислав Юрьевич,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
rega.v@yandex.ru

Morunova Galina,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Saint Petersburg State University of Economics,
Russian Federation, Saint Petersburg

Rega Vladislav,
Saint Petersburg State University of Economics,
Russian Federation, Saint Petersburg

Аннотация. В статье рассматриваются современные подходы к оценке стоимости бизнеса быстрорастущих компаний, деятельность которых характеризуется высокой динамикой выручки, нестабильностью денежных потоков и существенными инвестиционными рисками. Проанализированы особенности применения традиционных методов оценки – доходного, сравнительного и затратного подходов – с учетом специфики высоких темпов роста. Особое внимание уделено модификациям дисконтированных денежных потоков, мультипликаторов как инструментов, позволяющих учитывать неопределенность и потенциал масштабирования. Предложены рекомендации по интеграции методов прогнозирования, основанных на данных и технологиях искусственного интеллекта, для повышения точности и релевантности оценки стоимости быстрорастущих компаний.

Ключевые слова: оценка бизнеса, быстрорастущие компании, стартап, ставка дисконтирования

Abstract. The article discusses modern approaches to valuing fast-growing companies whose activities are characterized by high revenue growth, unstable cash flows, and significant investment risks. It analyzes the features of applying traditional valuation methods – income, comparative, and cost approaches – taking into account the specifics of high growth rates. Particular attention is paid to modifications of discounted cash flows and multipliers as tools that allow for uncertainty and scaling potential to be taken into account. Recommendations are made on integrating forecasting methods based on data and artificial intelligence technologies to improve the accuracy and relevance of valuing fast-growing companies.

Keywords: business valuation, fast-growing companies, startup, discount rate.

Современные экономические условия характеризуются высоким уровнем цифровизации и высокой долей интеграции инноваций в деятельность предприятий. Компании, активно использующие современные технологии, как правило, обладают более высокими показателями эффективности. По мере развития технологий все большую роль начинают играть компании с высокими темпами роста – технологичные стартапы, биотехнические компании, финтех компании и прочие. Деятельность таких компаний все больше анализируется инвесторами, аналитиками, конкурентами. Высокий интерес к таким предприятиям вызван тем, что в случае успеха данные компании с высокой долей вероятности станут лидерами своей отрасли. Компании с высокими темпами роста часто нуждаются в инвестициях, в особенности со стороны венчурных фондов. Для инвесторов оценка стоимости таких компаний становится проблематичной задачей, поскольку они редко обладают характеристиками традиционных компаний.

Быстрорастущие компании отличаются от большинства компаний в первую очередь следующими факторами.

1. Отсутствие исторических показателей. Молодые компании имеют очень ограниченную историю. Многие из них располагают данными о своей деятельности и финансировании только за один или два года, а некоторые имеют финансовые данные, например, только за часть года.

2. Небольшие доходы или их отсутствие, операционные убытки. Ограниченная история, доступная для молодых компаний, становится еще менее полезной из-за того, что в ней мало

операционных деталей. Доходы компаний, занимающихся разработкой идей, невелики или отсутствуют, а расходы часто связаны с созданием бизнеса, а не с получением доходов. В совокупности это приводит к значительным операционным убыткам.

3. Зависимость от частного капитала. За некоторыми исключениями, молодые компании зависимы от частного капитала, а не от публичных рынков. На ранних этапах капитал почти полностью предоставляется основателем. По мере роста перспектив будущего успеха и, соответственно, потребности в дополнительном капитале, венчурные инвесторы становятся источником акционерного капитала в обмен на долю собственности в компании.

4. Нестабильность выручки. Стартапы на ранних этапах своего развития могут обладать хаотичной динамикой денежных потоков, что создает сложность для дальнейшего прогнозирования. В контексте стартапов первые финансовые результаты редко отражают реальную рыночную картину, взрывной рост в первые несколько лет может также смениться стремительным снижением.

5. Высокая доля успеха обусловлена созданными нематериальными активами. Компании стартапы часто характеризуются высокой степенью инновационности – новыми технологиями, патентами, программным обеспечением, базами данных, аналитическими инструментами – данные виды активов должны быть правильно учтены при оценке стоимости таких компаний.

Традиционными подходами к оценке стоимости компаний являются доходный, сравнительный и затратный. Доходный подход используется, как правило, когда есть ретроспективные показатели, на основе которых можно с достаточной степенью достоверностью построить прогноз будущего изменения денежных потоков компании. Сравнительный подход к оценке бизнеса предполагает, что стоимость компании можно определить посредством поиска аналогичных компаний на открытом рынке и сопоставлении их с объектом оценки с помощью специальных коэффициентов – мультипликаторов. Затратный подход к оценке бизнеса предполагает, что стоимость компании определяется теми ресурсами, которые были затрачены на ее создание или которые можно получить за реализацию имеющихся ресурсов на рынке [1, 2, 3].

Каждый из традиционных подходов к оценке стоимости бизнеса применим для оценки стоимости быстрорастущих компаний, однако подходы требуют некоторых модификаций и изменений.

Так, например, при использовании доходного подхода основной проблемой является отсутствие возможности прогнозирования денежных потоков компании с достаточной степенью достоверности. Одним из возможных вариантов решения данной проблемы является использование не только финансовых, но и операционных метрик. Например, при прогнозировании выручки можно опираться на количество активных пользователей (MAU), стоимость привлечения новых клиентов (CAC) и пожизненную ценность клиентов (LTV). Комбинация финансовых и операционных метрик, а также сопоставление показателей компании с аналогичными предприятиями на рынке позволит аналитику минимизировать количество возможных ошибок при прогнозировании, избежать завышения показателей.

При использовании сравнительного подхода к оценке бизнеса важно понимать, что большинство аналогов на открытом рынке являются зрелыми компаниями, отличающимися от стартапов по темпам роста операционных денежных потоков, стадии жизненного цикла. В рамках сравнительного подхода важно в качестве аналогов отбирать компании, которые наиболее подходят для исследуемой по количественным и качественным характеристикам бизнес-модели, стадии жизненного цикла, регионах присутствия, возможностях дальнейшего роста. В случае, если рассматриваемые аналоги отличаются от исследуемой компании, то необходимо проводить корректировки к мультипликаторам [4].

Затратный подход при оценке быстрорастущих компаний сложно применять, поскольку одной из характеристик таких компаний являются высокие перспективы роста. При оценке только тех ресурсов, которые были использованы на создание предприятия, есть риск занижения реальной рыночной стоимости компании. Однако, справедливо отметить, что

элементы затратного подхода используются для оценки стартапов на ранних стадиях, а также при оценке нематериальных активов на балансе компании [3].

В современной научной литературе есть классификация стадий стартов и подходов для оценки стоимости таких компаний, представим их на рисунке 1.

Characteristics	1 Idea / Seed	2 Seed / Start-up	3 Early growth	4 Expansion	5 Sustainable growth
Cash flows	NA	Only negative	Negative (but increasing)	Positive (growing at a decreasing rate)	Stable
Proof of concept	x	x	✓	✓	✓
Historical data	x	x	Limited	✓	✓
Forecast data	x	Limited	Limited	✓	✓
Valuation methods					
Fixed ranges					
Cost approach					
Scorecard valuation method					
VC method					
Discounted cash flows					
Market multiples					

Рисунок 1 – Классификация стадий и методов оценки стартапов

Примечание – Источник: [5].

Быстрорастущие компании обычно делят на 5 стадий развития:

1. Стадия идеи – характеризуется зарождением идеи для создания бизнеса, денежные потоки на данной стадии отсутствуют.
2. Стадия стартапа – создание бизнеса, начало прогнозирования возможного рынка, подготовка к коммерциализации продукта, операционные убытки.
3. Стадия раннего роста – коммерческий запуск продукта, сбор первичной операционной и финансовой информации, операционные убытки снижаются, высокие темпы роста выручки.
4. Стадия экспансии – темпы роста выручки снижаются, компания расширяет рыночную долю.
5. Стадия стабильного роста – темпы роста денежных потоков близятся к инфляционным.

В рамках данной статьи рассматриваются стадии раннего роста и экспансии, как наиболее сложные для анализа.

Для данных стадий наиболее распространенным методом является построение финансовой модели дисконтированных денежных потоков – использование доходного подхода к оценке стоимости бизнеса. Построение такой модели можно разбить на несколько этапов.

1. Прогнозирование денежных потоков.

Как уже ранее отмечалось, для стартапов этот этап является одним из сложнейших, поскольку будущие денежные потоки характеризуются высокой степенью неопределенности. Наиболее распространенными методами при прогнозировании будущих денежных потоков являются подходы «сверху-вниз» и «снизу-вверх». Первый из них предполагает, что сперва производится оценка всего рынка, на котором функционирует компания, далее определяется ее возможная рыночная доля, анализируется операционная эффективность компаний на рынке, затем полученные данные накладываются на показатели компании. Второй способ предполагает использовать данные компании в первую очередь и экстраполировать их на

рыночные показатели. В рамках оценки быстрорастущих компаний, их денежных потоков рекомендуется комбинировать предложенные способы, а также использовать не только финансовые данные, но и операционные показатели. Кроме того, помочь в прогнозировании денежных потоков могут элементы искусственного интеллекта.

Использование технологий больших данных и искусственного интеллекта открывает новые возможности. Машинное обучение позволяет делать более точные прогнозы доходов на основе анализа активности клиентов, поведения потребителей на платформах и рыночных данных. Искусственный интеллект может быть использован для выявления скрытых факторов роста: сезонные колебания спроса, реакцию потребителей на маркетинговые кампании и динамику привлечения клиентов. Эти методы повышают точность прогнозов и позволяют включать нефинансовые показатели, которые ранее были недоступны аналитикам.

2. Прогнозирование капитальных вложений.

Одной из проблемных задач является прогнозирование капитальных вложений такого рода компаний. Стремительные темпы роста операционных показателей, несомненно, должны сопровождаться соответствующими вложениями предприятия в имущественный комплекс. Для прогнозирования можно использовать сравнительный подход, а именно – проанализировать величину капитальных вложений у сопоставимых компаний аналогов. Стоит обратить внимание на жизненный цикл отобранных аналогов, поскольку у более зрелых компаний будут ниже капитальные вложения.

3. Учет возможных рисков.

Основными рисками для быстрорастущих компаний являются риск потери доли рынка в пользу конкурентов, риск недостаточного финансирования и риск технологического устаревания продукта. Для анализа этих рисков используются методы стресс-тестирования, с помощью которых оценивается влияние различных негативных сценариев на стоимость компании. Кроме того, при оценке быстрорастущих компаний возможные риски, как правило, учитываются в рамках ставки дисконтирования. Стартапы в виду своей специфики обладают гораздо большими рисками, чем зрелые компании, поэтому для дисконтирования денежных потоков используются более высокие ставки, отражающие уровень риска и требуемую норму доходности. Величина ставок для таких компаний снижается по мере приближения к стадии зрелого роста, поскольку компании наращивают свою рыночную долю и закрепляются на рынке.

Отобразим ставки дисконтирования для быстрорастущих компаний на рисунке 2.

Stage	Seed / Idea	Seed / Start-up	Early growth	Expansion
Plummer ¹	50%–70%	40%–60%	35%–50%	25%–35%
Scherlis & Sahlman ²	50%–70%	40%–60%	30%–50%	20%–35%
Sahlman, Stevenson, & Bhide ³	50%–100%	40%–60%	30%–40%	20%–30%
VC guide in BE ⁴	50%–100%	50%–60%	40%–50%	30%–40%
Damodaran ⁵	50%–70%	40%–60%	35%–50%	25%–35%
Selected discount rate	50%–85%	40%–60%	35%–50%	25%–35%

Рисунок 2 – Ставки дисконтирования для быстрорастущих компаний в соответствии со стадиями

Примечание – Источник: [5].

Стоит отметить, что приведенные выше ставки дисконтирования характерны для рынка США. При использовании их для компаний не из США рекомендуется осуществить валютную корректировку по формуле Фишера.

В рамках расчета ставки дисконтирования для быстрорастущих компаний можно также использовать технологии искусственного интеллекта. Использование искусственного интеллекта может помочь:

– при расчете бета коэффициента. Технологии машинного обучения позволяют обучать искусственный интеллект на тысячах компаний, которые будут аналогичны объекту оценки.

При этом появляется возможность учитывать нестандартные факторы риска – сезонность спроса, стадия роста, возможность привлечения венчурной поддержки.

– при расчете стоимости собственного капитала. Искусственный интеллект позволяет строить регрессионные и нейросетевые модели для прогнозирования доходности венчурных инвестиций, использовать большие массивы данных (макроэкономические параметры, отраслевые отчеты и пр.), применять анализ новостного фона и ожиданий инвесторов, что в результате будет влиять на премию за риск.

– при расчете стоимости заемного капитала. Искусственный интеллект позволяет определить компании аналоги, рассчитать по ним риск дефолта, моделировать кредитный спред на основе макроэкономических данных, стадии роста компании, риска дефолта.

Использование искусственного интеллекта при расчете ставки дисконтирования можеткратно повысить точность прогнозирования ставок, что будет позитивным фактором как для собственников бизнеса, так и для сторонних пользователей.

Практические рекомендации указывают на необходимость использования комплексного подхода к оценке быстрорастущих компаний. Наиболее эффективный метод сочетает в себе подход, основанный на доходах, с элементами анализа вариантов и сравнительной оценки с помощью коэффициентов. Учитывая быстрые изменения рыночных условий и внутренних показателей компании, очень важно периодически пересматривать оценку. Например, в секторе мобильных приложений данные в режиме реального времени о квартальном числе пользователей могут кардинально изменить предполагаемую оценку.

В заключение следует подчеркнуть, что современная оценка бизнеса быстрорастущих компаний представляет собой комплексную задачу, требующую сочетания гибкости, аналитической строгости и использования современных технологий. Традиционные методы сохраняют свою значимость, но их необходимо дополнять новыми инструментами: опционным анализом, методами венчурной оценки, прогнозами на основе искусственного интеллекта. Только такой интегрированный подход позволяет адекватно отразить реальную стоимость бизнеса, учесть потенциал масштабирования и обеспечить обоснованность инвестиционных решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов: пер. с англ. 7-е изд. Москва: Альпина Паблишерз, 2011. – 1316 с.
2. Касьяненко Т.Г. Оценка стоимости бизнеса + приложение: учебник для вузов / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 373 с.
3. Косорукова И.В. Проблемы применения затратного подхода к оценке стоимости бизнеса // Имущественные отношения в РФ. – 2019. – № 5 (212). – С. 26–33.
4. Котельникова Н. В. Влияние способа оценки статей отчетности на показатели деятельности бизнеса // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2021. – № 3 (53). – С. 47–54.
5. PwC Deals insights: How to value a start-up business. – URL: <https://www.pwc.com/ee/en/services/transaction-services/pwc-deals-insights--how-to-value-a-start-up-business.html> (дата обращения 09.09.2025).

**СОЦИАЛЬНЫЕ БАРЬЕРЫ ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В ЦИФРОВОМ ПРОСТРАНСТВЕ
SOCIAL BARRIERS TO BUSINESS COMMUNICATION BETWEEN THE REPUBLIC
OF BELARUS AND THE RUSSIAN FEDERATION IN THE DIGITAL SPACE**

Семченко Анжелика Ахмеджановна,
доктор экономических наук, профессор,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
seangelika@yandex.ru

Гарнова София Игоревна,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
garnova.sofi@yandex.ru

Semchenko Anzhelika,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Saint Petersburg State University of Economics
Russian Federation, Saint-Petersburg

Garnova Sofia,
Saint Petersburg State University of Economics,
Russian Federation, Saint-Petersburg

Аннотация. В данной статье выявляются и анализируются социальные барьеры, способные осложнить и улучшить деловое взаимодействие между российскими и белорусскими представителями бизнес-сообществ. Исследование фокусируется на практических аспектах, включая влияние культурных особенностей на ментальные различия: на ход переговоров, принятие решений, соблюдение формальностей, цифрового этикета и выбор платформ для деловой коммуникации в онлайн среде. Так же рассматривается контекст и условия в современном времени о необходимости учета схожести и различий двух государств для успешного ведения бизнеса, понимания друг друга. На основе исследования был проведен анализ преимуществ и недостатков использования различных онлайн-платформ для проведения видеоконференций, обмена документами и организации совместной работы для деловых коммуникаций двух стран и сделаны практические рекомендации для российских и белорусских бизнесменов, стремящихся к дальнейшему укреплению сотрудничества.

Ключевые слова: деловая коммуникация, цифровизация, барьеры, мессенджеры.

Abstract. This article identifies and analyzes social barriers that can complicate and improve business interaction between Russian and Belarusian representatives of the business communities. The research focuses on practical aspects, including the impact of cultural differences on mental differences: on the course of negotiations, decision-making, compliance with formalities, digital etiquette and the choice of platforms for business communication in an online environment. It also examines the context and conditions in modern times about the need to take into account the similarities and differences of the two states for successful business and understanding each other. Based on the study, the advantages and disadvantages of using various online platforms for video conferencing, document exchange and collaboration for business communications between the two countries were analyzed, and practical recommendations were made for Russian and Belarusian businessmen seeking to further strengthen cooperation.

Keywords: business communications, digitalization, barriers, messengers.

Пандемия ускорила цифровую трансформацию бизнес-процессов, сделав онлайн-коммуникацию основным каналом взаимодействия. Однако перенос традиционных моделей общения в цифровую среду сопряжен с трудностями: старые барьеры трансформируются, а новые усиливаются, что напрямую сказывается на эффективности совместных проектов. В условиях геополитической напряженности и усиления санкций, вопросы кибербезопасности, выбора цифровых платформ и различий в правовом регулировании интернета становятся особенно актуальными. Это порождает новые барьеры, требующие детального изучения, что позволит минимизировать недопонимание и повысить эффективность российско-белорусского делового сотрудничества в современных условиях [1, с. 33].

Слова «коммуникация» и «общение» часто используют как синонимы в повседневной речи. Это неудивительно, ведь оба термина отражают процесс передачи информации, взаимодействия между людьми. Однако, при более глубоком рассмотрении обнаруживаются нюансы, которые определяют смысловые значения данных слов, особенно в контексте профессионального и научного использования.

Слово «коммуникация» происходит от латинского «*communico*» – «делать общим». Русский эквивалент – «общение» – имеет корень, относящийся к «общий», «обобщать». Общность происхождения подчеркивает суть процессов данных слов: установление и поддержание связей. Важно, что в подходе описаний этих слов и лежат ключевые различия. Общение – это практическое, персонифицированное взаимодействие (живой диалог, невербальные сигналы, интонация). Предметом изучения общения являются конкретные ситуации взаимодействия, их анализ и описание. Коммуникация же рассматривается как более абстрактное и деперсонифицированное явление, процесс обмена информацией, отвлеченной от конкретных ситуаций и личностей. Коммуникация – это модель взаимодействия, теоретическая конструкция, которая строится на принципах передачи информации. Как правило, относится к более формализованным формам делового общения. Следовательно, коммуникация представляет собой процесс передачи и обмена информацией конкретными данными. Применяются языковые и другие средства и знаки, чтобы побудить собеседника к определенной мысли, создать в его сознании определенный отклик. Результат зависит от умения владеть языком и множества других обстоятельств, влияющих на восприятие информации [2, с. 1].

Деловая коммуникация – это не только простой обмен информацией. Это достаточно сложный и многогранный процесс, направленный на достижение конкретных целей в рамках официального контакта. Деловая коммуникация отличается от повседневного общения четким построением структуры, формализованным языком и, что особенно важно, ориентацией на общий результат, объединяющий всех участников взаимодействия. Объектом исследования деловых коммуникаций являются всевозможные аспекты общения в профессиональной среде: от письменных структурированных отчетов до неформальных бесед. В отличие от дружеского общения, основной целью которого является поддержание межличностных связей, в деловой коммуникации на первый план выходит выполнение поставленных результатов. Взаимодействующие деловой беседы объединены общими профессиональными целями, как заключение сделки или поиск решения для организационных вопросов. Данный факт не исключает разносторонних точек зрения между ведущими беседу, но эффективная деловая коммуникация предусматривает умение выстраивать конструктивное взаимодействие для достижения целей.

В современном цифровом мире деловая коммуникация активно развивается, интегрируя новейшие технологии. Используются такие новые инструменты, как онлайн-сервисы и мессенджеры с возможностью распределения коллективной работы. Однако, несмотря на технический прогресс, основные принципы эффективной деловой коммуникации остаются неизменными: проявление уважения, ясность понятий, ориентация на достижение результата. Успех любой организации, независимо от ее размера и сферы деятельности, напрямую зависит от деловых коммуникаций.

Коммуникационный процесс – это обмен информацией между субъектами с помощью каналов и средств.

Отправитель (коммуникатор, источник) – тот, кто инициирует общение и формирует замысел, который хочет донести до получателя.

Кодирование – процесс преобразования замысла в знаки (вербальные или невербальные символы, слова), которые будут восприняты получателем.

Сообщение – идея-код, является ядром коммуникации.

Канал – средство передачи связи, по которому сообщение передается от источника к получателю. Примером могут выступать мессенджеры для переписок, телефонная связь и т. д.

Получатель – тот, кому предназначено получение сообщения.

Декодирование – процесс интерпретации и осмысления полученного сообщения получателем. Получатель «расшифровывает» слова и символы, придавая им определенное значение [3, с. 18].

Обратная связь – проявление реакции получателя на сообщение отправителя. Обратная связь представляет процесс коммуникации двусторонним (циклическим).

Помехи («шум») – факторы, которые могут исказить сообщение от источника, мешать передаче или восприятию. Помехи могут возникнуть на любом этапе.

Контекст – обстановка, в которой происходит общение. Контекст сильно влияет на восприятие сообщения. Например, одна и та же фраза, сказанная на совещании и в баре, может вызывать разную реакцию.

В процессе общения люди нередко сталкиваются с препятствиями, которые затрудняют понимание и обмен информацией, особенно с представителями иной страны, иначе – с коммуникационными барьерами.

Деловой этикет в онлайн-переписке между российскими и белорусскими партнерами основан на общих культурных нормах, но с учетом некоторых современных нюансов. В целом, он характеризуется высоким уровнем формальности, которая постепенно снижается по мере развития отношений. В обеих культурах ценится оперативность реакции на сообщение. Ответ в течение одного рабочего дня считается хорошим тоном. Если деловому партнеру требуется больше времени на отправку ответа, с его стороны вежливым жестом будет считаться написать краткое послание: «Я получил ваше письмо. Ответ подготовлю до конца дня». Учитываются общие государственные праздники (Новый год, 8 Марта, 9 Мая), важно помнить об их разнице: в Беларуси, например, День Независимости отмечается 3 июля, а в России – 12 июня. Упоминание этого может быть воспринято как знак уважения. Обязательно наличие подробной подписи в конце письма – это признак профессионализма. Категорически не рекомендуется использовать в деловой переписке смайлы и эмодзи, этот знак может быть воспринят как неуважение, несерьезность в знак получателя обоих государств. Избегается использование шуток, особенно сарказма или иронии. Они плохо передаются в тексте и могут быть неверно истолкованы [4, с. 98].

В деловой переписке между бизнес-партнерами Республики Беларусь и Российской Федерации в большинстве случаев используется русский язык для точного понимания любых формулировок идеи, профессиональных терминов и быстрого восприятия информации с обеих сторон. Такой уклад использования именно русского языка считается естественным и формальным. 22 апреля 2014 года Президент Республики Беларусь А.Г. Лукашенко обратился к белорусам и Национальному собранию, сказав: «Мы считаем, что русский язык – это общее достояние прежде всего трех братских народов <...>. Если мы потеряем русский язык – мы лишимся ума». Более того, русский язык обладает международным престижем как средство межнационального общения. Сфера его влияния значительно шире, чем у белорусского. В мире на русском языке говорят более 300 миллионов человек, из которых свыше 140 миллионов считают его родным. Русский язык является одним из шести официальных языков ООН и большинства авторитетных международных организаций (МАГАТЭ, ЮНЕСКО и т. д.) [5, с. 21].

В рамках исследования был проведен опрос, включавший вопросы: «Какой мессенджер вы бы использовали, чтобы отправить деловое сообщение получателю из другого государства (для России в Беларусь и наоборот)?»; «Какой мессенджер вы бы точно не использовали для делового сообщения?». В опросе приняли участие 15 граждан Беларуси и 27 граждан России.

Процентный результат среди белорусских граждан (таблица 1): 26,67 % используют электронную почту (Gmail), как способ передачи делового сообщения, 33,33 % – WhatsApp, 20 % – Telegram, 20 % – Max. Так же не предпочли бы использовать такие мессенджеры для деловых коммуникаций, как ВКонтакте – 60 %, MAX – 13,33 %, Telegram – 13,33 %, Viber – 13,33 % в процентном соотношении опрошенных. Среди граждан России результат прохождения опроса было выявлено, что 37 % используют WhatsApp для ведения деловых переписок, 29,63 % – Max, 22,22 % – Telegram, 11,11 % – электронную почту (Gmail). Не используют: 55,56 % – ВКонтакте, 14,81 % – MAX, 14,81 % – Telegram, 7,41 % – Viber, 7,41 % – TikTok.

Таблица 1 – Процентное соотношение опроса

Онлайн-платформа	Граждане Беларуси, %	Граждане России, %
Используют в деловых целях		
Gmail	26,67	11,11
WhatsApp	33,33	37
Telegram	20	22,22
Max	20	29,63
Не используют в деловых целях		
ВКонтакте	60	55,56
MAX	13,33	14,81
Telegram	13,33	14,81
Viber	13,33	7,41
TikTok	–	7,41

Примечание – Источник: авторская разработка.

Из данного процентного соотношения можно сделать вывод, что Gmail пользуется большей популярностью среди жителей Беларуси по сравнению с россиянами. Процентная разность может быть обусловлена такими факторами: в Республике Беларусь, где деловая переписка по электронной почте давно считается надежным средством связи, доминирует более традиционный подход к деловому общению. Использование мессенджеров может быть ограничено из-за опасений, связанных с защитой информации и корпоративными нормами.

Результаты показывают, что Max занял уверенное второе место среди российских пользователей, набрав 29,63 %, и четвертое место среди пользователей из Беларуси с показателем 20 %. Подобный успех может быть обусловлен преимуществами: является продуктом российской разработки, получив значительную поддержку со стороны государства и став национальным мессенджером; в бизнес-среде предприятия обеих стран могли отдать предпочтение данной платформе, руководствуясь законодательными требованиями к хранению данных, что является частью политик цифрового суверенитета; санкционные ограничения и возможные перебои в работе зарубежных сервисов, таких как WhatsApp или Telegram, могли подтолкнуть пользователей и компании к поиску и активному использованию отечественных альтернатив; встроенные функции для управления документооборотом, планирования задач и отдельные преимущества для бизнеса в виде возможности создания видеоконференций.

WhatsApp остается в топе лидеров среди онлайн сервисов в обеих культурах. Данная платформа является одним из самых используемых мессенджеров из-за простого интерфейса и возможности совершать международные звонки.

Telegram также демонстрирует стабильную популярность среди пользователей. Некоторые ценят эту платформу за высокий уровень шифровки, удобные функции для группового взаимодействия, создания каналов. Так же за удобство использования как в личных целях, так и в деловых.

ВКонтакте отвергается большинством опрошенных, воспринимается как социальная сеть для неформального общения, личного контента, а не для бизнеса.

Деловая коммуникация требует надежности и формальности, поэтому новая платформа МАХ не так популярна в цифровой бизнес-среде, однако имеет стабильное развитие и увеличение количества новых пользователей.

TikTok не рассматривается для деловой переписки, так как это платформа для просмотра коротких видео, а не для профессиональной коммуникации.

Telegram и Viber вызывают скепсис у части пользователей: Telegram может ассоциироваться с неформальностью или рисками безопасности (например, каналы с сомнительным контентом). Viber стал менее востребован среди пользователей, в том числе для профессионального общения.

Культурные различия между странами влияют на выбор: Беларусь консервативнее, Россия быстрее адаптирует новые инструменты. Это проявляется в готовности к риску, степени доверия к инновациям и скорости принятия решений, где белорусская ментальность склоняется к проверенным решениям, а российская – к экспериментам и поиску новых путей.

В современном мире цифровая реальность становится все более фрагментированной. Для граждан и организаций Беларуси открыт и свободен доступ к популярным мессенджерам, как WhatsApp и Telegram. Однако, стоит отметить, что относительно более открытый доступ белорусского интернета к сервисам, которые имеют ограничения в России для безопасности и контроля цензуры, не означает полного отсутствия ограничений. Существуют и действуют законодательные нормы, позволяющие властям блокировать доступ к определенным ресурсам в случае необходимости, и случаи цензуры все же имеют место. Более того, ситуация доступа и ограничений может измениться.

Соответствие регуляторам – законам и порядкам – это не просто формальность, а залог долгосрочной стабильности доверительных отношений между бизнес-партнерами. Необходимо соблюдать законы о защите данных, антимонопольное законодательство, а также другие нормативные акты, регулирующие сферу деятельности онлайн-сервиса. Если данный сервис подходит под требования законодательств обоих государств, это повышает процент его успеха и развития в будущем для ведения делового общения.

МАХ предоставляет бизнесу мощный инструмент для создания собственных каналов. Через них можно оперативно делиться информацией о продуктах, специальных акциях, последних обновлениях и новостях компании. Клиенты, подписавшись на эти каналы, будут в курсе самых выгодных предложений и актуальных событий организации. Процесс подписания договоров стал проще и быстрее. Компания может отправить клиенту договор на подписание непосредственно в мессенджер. Вместе с файлом пользователь получит удобную ссылку для запуска сервиса «Госключ». Там он сможет легко подписать документ с помощью электронной подписи. Возможность отправки файлов объемом до 4 гигабайт в одном сообщении является одной из особенностей МАХ. Для сравнения, в Telegram максимальный размер файла для бесплатного использования ограничен 2 гигабайтами. Данный факт может сделать проще деловые переписки на счет необходимых документов, исключить недопонимания.

Важным фактом является то, что мессенджер разработан с учетом потребностей граждан России и Беларуси. Регистрация в нем доступна исключительно владельцам мобильных номеров этих стран, а хранение пользовательских данных осуществляется на серверах, находящихся на территории Российской Федерации. Суть использования в деловых целях такого мессенджера состоит в его трансформации из обычного приложения для общения в ключевой элемент, обеспечивающий безопасную и результативные социально-экономические интеграции, сделки.

Реализация этого проекта выходит за рамки простого удобства, затрагивая ключевые аспекты стратегической независимости, экономической стабильности и создания конкурентного преимущества для российских и белорусских компаний в эпоху стремительных цифровых преобразований и геополитической нестабильности. Ключом к успеху станет не директивный приказ, а реальная польза и удобство для пользователей – всех, кто принимает решения в бизнесе, от предпринимателей до крупных корпораций.

Анализ подтверждает, что в деловой коммуникации в цифровой среде между Россией и Беларусью существуют социальные барьеры, вызванные тонкими ментальными и поведенческими различиями. Важно отметить, что эти барьеры не являются непреодолимыми. Напротив, благодаря глубокому стратегическому партнерству и атмосфере дружеских отношений между нашими странами и народами, они успешно преодолеваются.

Таким образом, уникальная среда «союзного формата» не только облегчает текущие бизнес-процессы онлайн-формата, но и создает фундамент для долгосрочного сотрудничества с использованием новых технологий. Партнеры, обладая высоким уровнем доверия и взаимопонимания, могут более эффективно справляться с вызовами и адаптироваться к изменениям, что в конечном итоге приводит к устойчивому росту и успеху.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Постонова П.А. Особенности современных бизнес-коммуникаций в условиях новой нормальности // Коммуникации в условиях цифровых изменений: сборник материалов VII Международной научно-практической конференции. Санкт-Петербург, 28-29 ноября 2023 г. / под ред. проф. А.Д. Кривоносова. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2023. – С. 33–34.
2. Якупов П.В. Коммуникация: определение понятия, виды коммуникации и ее барьеры // Вестник ГУУ. – 2016. – № 10. – С. 1–6.
3. Шарков Ф.И., Комарова Л.В. Коммуникация: деловое общение, коммуникативные техники и технологии // Коммуникология. – 2014. – № 4. – С. 13–26.
4. Шкарина Т.Л., Линченко Е.Ф. Электронная деловая переписка // Лингвистика. Лингводидактика. Межкультурная коммуникация: сб. науч. тр. – Липецк, 2023. – С. 98–101.
5. Тан Ю. Русский язык в Белоруссии: проблемы и перспективы // Глобус: гуманитарные науки. – 2019. – №4. – С. 17–22.

УДК 334.012.61

ПРОБЛЕМА ИДЕНТИФИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: КАЧЕСТВЕННЫЕ КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ THE PROBLEM OF IDENTIFYING MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE MODERN ECONOMY: QUALITATIVE ASSESSMENT CRITERIA

Ярошевич Наталья Юрьевна,
доктор экономических наук, доцент,
Уральский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Екатеринбург
iarnat@mail.ru

Савин Ярослав Геннадьевич,
Уральский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Екатеринбург
savin@taxcoach.ru

Yaroshevich Natalya,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Ural State University of Economics,
Russian Federation, Yekaterinburg

Savin Yaroslav,
Ural State University of Economics,
Russian Federation, Yekaterinburg

Аннотация. Статья посвящена критическому анализу проблемы идентификации среднего бизнеса в современной экономической науке и регуляторной практике. Автор доказывает, что повсеместное доминирование количественных критериев (численность персонала, объем выручки), несмотря на их административное удобство, является методологически несостоятельным. Такой подход не позволяет раскрыть качественную специфику среднего бизнеса как особой стадии организационного развития, связанной с переходом к диверсифицированной деятельности и порождающей уникальные управленческие вызовы. На основе сравнительного анализа регуляторных практик 6 стран и ЕС в целом, а также синтеза ключевых экономических теорий обосновывается необходимость дополнения количественных метрик качественными параметрами. Практическая значимость работы заключается в разработке ориентиров для создания адресных немонетарных мер поддержки, адекватных реальным проблемам компаний среднего звена.

Ключевые слова: средний бизнес, МСП, качественные критерии, идентификация, управленческие вызовы.

Abstract. The article is devoted to a critical analysis of the problem of identifying medium-sized businesses in modern economic science and regulatory practice. The author proves that the widespread dominance of quantitative criteria (number of employees, revenue volume), despite their administrative convenience, is methodologically flawed. This approach does not reveal the qualitative specificity of the medium business as a special stage of organizational development associated with the transition to diversified activities and generating unique management challenges. Based on a comparative analysis of regulatory practices in 7 countries and a synthesis of key economic theories, the necessity of supplementing quantitative metrics with qualitative parameters is substantiated. The practical significance of the work lies in developing guidelines for creating targeted non-monetary support measures adequate to the real problems of medium-sized companies.

Keywords: medium-sized business, SMB, SME, qualitative criteria, identification, management challenges.

Средний бизнес (СБ) представляет собой один из наиболее парадоксальных феноменов современной экономики. С одной стороны, по данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), на предприятия среднего размера приходится в среднем около 33–45 % добавленной стоимости в частном секторе и 35–50 % занятости в развитых странах [1]. Они выступают драйверами инноваций, обеспечивают устойчивость региональных экономик, формируют конкурентную среду и являются ключевыми звеньями в глобальных цепочках создания стоимости [2]. С другой стороны, методологическая неопределенность в идентификации данного экономического субъекта превращает его в своего рода «серую зону» между малым и крупным бизнесом. Одной из коренных причин этого явления является отсутствие общепризнанного, научно обоснованного и практически применимого определения того, что представляет собой «средний бизнес».

Организации, попадающие в формальные границы «среднего бизнеса» по оборотам или числу сотрудников, могут радикально отличаться по своей природе, сталкиваясь с совершенно разными проблемами в своем эволюционном развитии. Как отмечают Ауягари et al. [2], использование исключительно размерных критериев приводит к созданию искусственно

гомогенных групп, внутри которых существует значительная гетерогенность по ключевым параметрам производственной деятельности.

Целью данной статьи является обоснование необходимости перехода от исключительно количественной к качественно-количественной идентификации организаций среднего бизнеса. На основе критического анализа глобальной нормативной практики подтвержден и объяснен ее исключительно количественный характер, обусловленный прагматикой государственной политики и поддержки таких организаций, но не адекватный для понимания сущностных проблем развития организаций данного сектора экономики. Систематизированы теоретические аргументы о качественной природе организаций «среднего бизнеса» как стадии организационного роста и необходимость их определения через качественные характеристики.

Мировая практика регулирования: доминирование количественных критериев и его последствия. Мировая регуляторная практика демонстрирует поразительное единообразие в определении среднего бизнеса с опорой только на количественные показатели. Проведенный анализ нормативных подходов в 7 странах, представляющих различные экономические системы и уровни развития (США, Бразилия, ЕС, Китай, Индия, Россия, Республика Беларусь), подтверждает этот тезис.

Так, в Соединенных Штатах Америки определение малого и среднего бизнеса (SMB) находится в ведении Администрации малого бизнеса (SBA). Ключевые критерии идентификации организаций количественные: пороги, варьирующиеся по отраслям (NAICS) [3]. Для большинства отраслей верхний предел для «малого» бизнеса – 500 сотрудников или 41,5 млн долл. США годовой выручки. Средний бизнес не выделяется отдельно, организации, превышающие порог для «малого», но не дотягивающие до крупных корпораций, де-факто считаются средними. Четкого верхнего предела для «среднего» бизнеса нет. Качественные критерии фактически отсутствуют в законодательном определении. Цель такой идентификации – определение доступа к федеральным контрактам, гарантиям по кредитам, консультационной поддержке SBA. Административная простота определения организаций среднего бизнеса становится ключевым фактором такой классификации.

В Бразилии размер организаций среднего бизнеса регулируется Дополнительным законом № 123/2006, количественные критерии идентификации организаций среднего бизнеса определены в размере годовой выручки от 4,8 млн долл. США и более 300 млн долл. США; используется также и критерий численности сотрудников 50–499 [4]. Качественные критерии идентификации организаций среднего бизнеса в законе отсутствуют. Цель государственного администрирования – предоставить доступ к упрощенному налоговому режиму «Simples Nacional», специальным кредитным линиям, государственными закупкам. Акцент на фискальном администрировании и стимулировании формализации.

В рамках Европейского Союза действуют рекомендации Комиссии 2003/361/ЕС, которые устанавливает общие нормативные рамки определения размера организаций среднего бизнеса для стран участников [5]. Количественные критерии для средних предприятий, следующие: более 250 сотрудников, и годовой оборот от 50 млн евро. Организация должна соответствовать обоим количественным критериям. В качестве качественной характеристики в Рекомендациях упоминается «независимость» (организация не может принадлежать предприятию, не подпадающему под определение МСП более чем на 25 %). Цель государственного администрирования таких организаций является гармонизация статистического учета, доступ к структурным фондам ЕС и различным формам государственной помощи.

В Китае размер организаций среднего бизнеса регламентируется Законом «О содействии развитию малых и средних предприятий» [6]. В котором количественные критерии определения организаций среднего бизнеса различаются по секторам. Например, для организаций в промышленности это 300–1000 человек и выручка от 20 млн юаней до 400 млн юаней. При этом следует отметить отсутствие качественных критериев идентификации организаций среднего бизнеса. Целью государственного администрирования так же выступает предоставление доступа к льготным кредитам государственных банков, налоговым льготам, программам инновационных грантов.

Определение организаций среднего бизнеса в Индия находится в предметной области Закона о развитии микро, малых и средних предприятий (MSMED Act 2006) [7]. Критериями выделения таких организаций являются инвестиции в оборудование 10 млн рупий ($\approx 1,2$ млн долл. США), но меньше 50 млн рупий (≈ 6 млн долл. США). Основная цель такой формы государственного регулирования – это представление доступа к льготному кредитованию, налоговым льготам, субсидиям, и обоснованию предоставляемых приоритетов при проведении процедуры госзакупок.

В Российской Федерации размер организаций среднего бизнеса определяется Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», где представлены следующие количественные критерии: выручка менее 2 млрд руб. и численность персонала в пределах 101–250 чел. [8]. Так же дополнительно установлены ограничения на долю участия государства, иностранных юрлиц и крупных российских компаний (не более 25 % и 49 % соответственно). Качественные критерии в определении организаций среднего бизнеса отсутствуют. Основные цели такой формы государственного администрирования – доступ к льготным налоговым режимам, специальным программам поддержки, льготам при госзакупках.

Основным документом, регулирующим отнесение субъектов хозяйствования к микро, малым и средним предприятиям, является Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства» [9]. Согласно статье 4 данного Закона, к средним предприятиям относятся коммерческие организации, имеющие среднесписочную численность работников за календарный год от 101 до 250 человек включительно. При этом для всех категорий МСП установлен критерий по сумме выручки от реализации товаров (работ, услуг) за календарный год без учета налога на добавленную стоимость – не более 30 000 000 базовых величин (порог для средних предприятий не дифференцирован). Таким образом, белорусское законодательство, аналогично рассмотренным выше примерам, использует исключительно количественные критерии определения размера организаций среднего бизнеса – численность персонала и объем выручки. Качественные характеристики, такие как организационная структура, тип управления или стратегическая ориентация, в определении не используются, а реализуемая цель государственного администрирования также направлена на предоставление мер государственной поддержки, предусмотренных законодательством.

Проведенный анализ мировой практики позволяет выделить следующие мотивационные условия, по которым регуляторы повсеместно предпочитают количественные метрики: а) административная целесообразность и снижение издержек (простота проверки); б) минимизация субъективизма и коррупционных рисков; в) удобство при распределении ограниченных бюджетных ресурсов; г) фокус на задачах поддержки, для которых количественные пороги часто достаточны; д) потребность в международной сопоставимости статистического учета.

Несмотря на свое административное удобство, исключительная опора на количественные критерии создает серьезные проблемы для понимания и эффективной поддержки именно организаций среднего бизнеса. Организация с выручкой 20 млн евро и 240 сотрудниками в Российской Федерации или Республике Беларусь может быть как зрелой диверсифицированной структурой со сложным корпоративным управлением, так и просто активно развивающимся малым бизнесом [8, 9]. Регулятор в силу ограниченности нормативной практики их не различает, что делает выполняемую функцию не эффективной.

Ограниченность количественных параметров в свете теорий фирмы. Анализ ведущих теоретических парадигм, объясняющих природу фирмы, ее рост и конкурентные преимущества, указывает на то, что количественные параметры деятельности фирмы (выручка, численность, размер активов) являются лишь формальными внешними индикаторами, за которыми не видны изменения и потенциал развития организации, которую следует назвать средней.

Так в рамках классической теории трансакционных издержек и оптимального размера фирмы (Рональд Коуз, Оливер Уильямсон) фирма представлена как институциональная альтернатива рынку, минимизирующая трансакционные издержки [10, 11]. Развивая эту идею, Уильямсон доказал, что границы фирмы определяются балансом между выгодами внутренней координации и издержками бюрократического управления. «Оптимальный» размер фирмы динамичен и зависит от специфики активов, частоты сделок и неопределенности среды [11]. Фирмы одного и того же количественного размера могут находиться в совершенно разных точках этого баланса, имея разную внутреннюю организационную сложность.

Ресурсная теория и теория ключевых компетенций Джей Барни, Прахалада и Хамела переносят фокус с размера фирмы на ее внутренние ресурсы и способности как источники устойчивого конкурентного преимущества [12, 13]. Таким образом, организации среднего бизнеса, с этой точки зрения, часто характеризуется переходом от простого обладания ресурсами к их системному развитию компетенции, что требует качественных изменений в управлении организацией.

Эволюционная теория фирмы Нельсона и Уинтера рассматривает фирму как носителя устойчивых рутин [14]. Рост и развитие фирмы понимаются как процесс изменения ее рутинного набора. Переход от малого к среднему бизнесу сопровождается сменой доминирующих рутин: от гибкости и адаптивности к формализации и стандартизации [14]. Этот переход является качественным скачком, а количественные показатели фиксируют лишь его результат.

В рамках агентской теории Дженсен и Меклинг средний бизнес предстает как эволюционный конфликт интересов между собственником и наемными менеджерами: трудности делегирования, проблемы привлечения профессиональных топ-менеджеров [15]. Специфика, форма и структура агентских отношений – качественный аспект развития организаций среднего бизнеса, не определяемый размером выручки.

Таким образом, анализ современных экономических и управленческих теорий демонстрирует, что количественные параметры не только недостаточны, но порой вводят в заблуждение при идентификации размера организаций среднего бизнеса. Средний бизнес – это прежде всего качественная стадия в развитии фирмы. Игнорирование этого аспекта приводит к потере эффективности государственного администрирования и мер, реализуемой поддержки предприятий малого и среднего бизнеса.

Сравнительный анализ нормативных подходов в 6 странах и ЕС выявил практически универсальное доминирование количественных критериев [3–9]. Это доминирование обусловлено вескими прагматичными причинами: административной целесообразностью, фокусом на задачах поддержки и потребностями международной гармонизации. Однако, эта практика создает перекосы и снижает целевую эффективность реализуемых мер.

Обзор современных теорий позволил сделать следующий вывод, что размерные метрики фиксируют лишь внешние проявления, игнорируя качественную сущность среднего бизнеса как стадии организационного развития, характеризующейся переходом к диверсифицированной деятельности и порождающей уникальные управленческие вызовы [10–15].

Направления дальнейших исследований включают: разработку и валидацию моделей определения организации среднего бизнеса на основе качественных характеристик; изучение отраслевой специфики; анализ влияния цифровизации; сравнительный институциональный анализ.

Преодоление «количественного тумана» в идентификации организаций среднего бизнеса через внедрение качественных критериев – это путь к более точному научному пониманию этого сектора и созданию эффективных инструментов для раскрытия его потенциала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. OECD. SME and Entrepreneurship Outlook 2023. – URL: <https://doi.org/10.1787/342b8564-en> (дата обращения 20.09.2025).
2. Аyyаgari M., Beck T., Demirgüç-Kunt A. Small and Medium Enterprises Across the Globe / Small Business Economics. – 2007. – Vol. 29(4). – P. 415–434.
3. U.S. Small Business Administration. Summary of Size Standards by Industry Sector. – URL: <https://www.sba.gov/document/support-table-size-standards> (дата обращения 18.09.2025).
4. Lei Complementar № 123/2006 (Brazil). – URL: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm (дата обращения 16.09.2025).
5. Commission Recommendation 2003/361/EC concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. – URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361> (дата обращения 18.09.2025).
6. Standing Committee of NPC. Small and Medium Enterprises Promotion Law of the People's Republic of China. – URL: http://www.npc.gov.cn/zgrdw/englishnpc/Law/2007-12/13/content_1384065.htm (дата обращения 18.09.2025).
7. Ministry of Micro, Small & Medium Enterprises, Government of India: MSMED Act, 2006. – URL: <https://msme.gov.in/relatedlinks/msmed-act-2006> (дата обращения 17.09.2025).
8. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 27.12.2022) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». – URL: <http://www.consultant.ru/document/consdocLAW52144/> (дата обращения 18.09.2025).
9. Закон Республики Беларусь от 1 июля 2010 г. № 148-З «О поддержке малого и среднего предпринимательства». – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11000148> (дата обращения 16.09.2025).
10. Коуз Р. Фирма, рынок и право: перевод с английского / Р. Коуз. – Москва: Новое издательство, 2007. – 224 с.
11. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Пер. с англ. – СПб.: Лениздат; 1996. – 702 с.
12. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage // Journal of Management. – 1991. – Vol. 17(1). – P. 99–120.
13. Prahalad C.K., Hamel G. The Core Competence of the Corporation // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68(3). – P. 79–91.
14. Нельсон Р.Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р.Р. Нельсон, С.Д. Уинтер; перевод с английского М.Я. Каждана. – Москва: Дело Лтд, 2002. – 535 с.
15. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3(4). – P. 305–360.

УДК 65.012:678.027

РАЗВИТИЕ БИЗНЕС-СРЕДЫ ПРОИЗВОДСТВА ФИЛЬЕР В РЕШЕНИИ ЗАДАЧ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ DEVELOPMENT OF THE BUSINESS ENVIRONMENT FOR SPINNERET PRODUCTION IN ADDRESSING IMPORT SUBSTITUTION CHALLENGES

Аверина Юлия Михайловна,
кандидат технических наук, доцент,
Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева,
Российская Федерация, г. Москва
averinajm@mail.ru

Кищак Илья Дмитриевич,
Российский химико-технологический университет им. Д.И. Менделеева,
Российская Федерация, г. Москва
i.d.kishchak@gmail.com

Averina Yulia,
Candidate of Technical Sciences (PhD), Associate Professor,
D.I. Mendeleev University of Chemical Technology of Russia,
Russian Federation, Moscow

Kishchak Ilya,
D.I. Mendeleev University of Chemical Technology of Russia,
Russian Federation, Moscow

Аннотация. В статье рассматриваются особенности развития бизнес-среды производства фильер как ключевого элемента в цепочке формирования синтетических волокон. Показана роль фильер в обеспечении качества и устойчивости нитепрядильных производств отечественной промышленности различных отраслей (химической, текстильной, медицины, строительства, целлюлозно-бумажной), производств композитов и арматуры, мембранных, фильтрационных, аддитивных технологий. Раскрыты основные проблемы непрерывности их деятельности в условиях санкционного давления. Угрозы, связанные с развитием собственного производства фильер классифицированы в соответствии с содержательным критерием по пяти группам (технологические, материально-сырьевые, коммерческие, финансовые, кадровые). На основе инструментов предотвращения угроз технологической зависимости и создания производства фильер предлагается состав субъектов, обеспечивающих их применение и включающий производителей, университеты и научные институты (R&D центры), компании-проектировщики, компании-изготовители опытных образцов, компании, пользователи, университетско-промышленные хабы, финансовые организации, фонды и соответствующие платформы, поддерживающие процесс инвестирования проектов.

Ключевые слова: фильера, импортозамещение, производство волокон, бизнес-среда, угрозы.

Abstract. The article discusses the features of the development of the business environment for spinneret production as a key element in the chain of forming synthetic fibers. The role of spinnerets in ensuring the quality and sustainability of fiber-spinning industries in the domestic industry of various industries (chemical, textile, medicine, construction, pulp and paper), composite and reinforcement industries, membrane, filtration, additive technologies is shown. The main problems of the continuity of their activities in the context of sanctions pressure are revealed. Threats to the development of own production of spinnerets are classified according to a meaningful criterion into five groups (technological, material and raw materials, commercial, financial, personnel). Based on tools for preventing threats of technological dependence and the creation of a production of spinnerets, a composition of entities is proposed that ensure their use and include manufacturers, universities and research institutes (R&D centers), design companies, prototype manufacturers, companies, users, university and industrial hubs, financial organizations, foundations and related platforms. supporting the investment process of projects.

Keywords: spinneret, import substitution, fiber production, business environment, threats.

Ключевая роль фильер в технологической цепочке производства синтетических волокон обусловлена влиянием геометрии микроканалов фильер и качества их обработки на характеристики конечного материала: его прочность, равномерность, модуль упругости, эксплуатационные и иные свойства. Такая зависимость особенно заметна в

высокотехнологичных применениях, например, при производстве ПАН-прекурсора. Фильеры обеспечивают локальный выпуск синтетических волокон во всех отраслях нитепрядильных производств: текстильной (формирование полиэфирных, полиамидных, вискозных и биоцеллюлозных нитей для тканей, трикотажа и нетканых материалов), производства композитов и арматуры (экструзия прядильного раствора для ПАН-прекурсора, стекло- и арамидных нитей), мембранных и фильтрационных технологий (полые волокна из PES и PVDF для ультрафильтрации воды и газообмена), медицины (биосовместимые волокна для хирургических нитей и мембран гемодиализа), автомобильной промышленности (нетканые материалы для интерьеров и фильтров, композиты для легких конструкций), строительства (геотекстиль для армирования почвы и дренажа), а также бумажной промышленности и аддитивных технологий (нанофибры для инновационных материалов). Роль фильер в различных отраслях промышленности подтверждается статистическими данными роста объема их производства и спроса на них. Аналитические обзоры международных агентств показывают стабильную положительную динамику глобального рынка расплавных, сухих и мокрых фильер, что соответствует расширению применения синтетических волокон [1, 2, 3].

В настоящее время российские и белорусские предприятия столкнулись с проблемой, обусловленной зависимостью от зарубежных поставок фильер. Санкции, вводимые недружественными странами, приводят к нарушению либо собственно поставок фильер, либо к усложнению логистики, к отсутствию сервисного сопровождения. Кроме того, растут затраты на закупку данных объектов из-за роста транспортных затрат, изменения курсов валют. Санкционные ограничения повышают неопределенность деятельности предприятий, ограничивают возможности их технологического развития, что в конечном итоге угрожает национальному техническому суверенитету. Стратегическая задача обеспечения технологического суверенитета России и Беларуси в условиях зависимости от импорта может быть решена созданием собственного производства.

Однако и производство фильер в условиях санкционного давления также сталкивается с серьезными вызовами. С одной стороны, спрос на экструзионные технологии растет, особенно в нишах, где локальное производство волокон становится приоритетом. Но санкции разрывают цепочки поставок. Задержки в логистике и ограничения на импорт критических материалов, таких как инструментальные стали и твердосплавные вставки, создают угрозы перебоев в поставках. Кроме того, резкое сокращение доступа к зарубежному оборудованию и запчастям с одновременным увеличением сроков поставок приводит к угрозам надежности собственно производственных линий.

С другой стороны, изготовление фильер – задача высокой технической сложности. Для их производства требуются высокоточные лазерные установки, электроэрозионные и фрезерные станки, развитая метрология для контроля геометрии. Финишная доводка, частично включающая ручную шлифовку и полировку каналов, критична: шероховатости приводят к дефектам волокна. Специалисты отмечают необходимость регулярной обработки фильер, что требует квалифицированных кадров, дефицит которых усугубляет проблему [4].

Организация собственного производства фильер потребует также больших первоначальных финансовых затрат на создание производственных мощностей и развитие технологий. Инвесторы должны осознавать, что потребители могут отдавать предпочтение известным дешевым импортным аналогам из Китая и Японии. Поэтому окупаемость может быть достигнута на более длительном временном интервале. Достижение экономической эффективности через развитие спроса на высококачественные отечественные изделия требует поддержки государства и переориентации рынка с акцентом на технологический суверенитет. Переориентация рынка также поможет сформировать внутреннюю устойчивую цепочку добавленной стоимости.

Ранее нами были определены три вида критериев для оценки проектов: технологический, экономический (финансовый), социальный [5]. Однако, современная геополитическая и геоэкономическая ситуация обуславливает включение в их состав также критерия национальной безопасности, в частности, суверенитета. Стратегическая выгода локализации

производства в обеспечении суверенитета должна превалировать над финансовыми трудностями. Независимость от зарубежных поставщиков снижает риски перебоев, вызванных санкциями, и укрепляет контроль над технологическими цепочками. В медицине, где точность фильер критична, локальное производство может обеспечить конкурентоспособность.

Таким образом, организация производства фильер в стране, с одной стороны, является одним из направлений решения задач обеспечения национального технологического суверенитета, в то же время, сталкивается с различными опасностями, угрозами и рисками, содержание и семантическую связь которых раскрыла в своих работах Карзаева Н.Н. [6]. Угрозы, связанные с производством фильер целесообразно разделить на пять групп: технические, материально-ресурсные, коммерческие, финансовые и кадровые.

Технические угрозы связаны с обеспечением точности фильер при сложной технологии. Недостаточная точность геометрии каналов и низкое качество постобработки приводят к дефектам волокна и быстрому износу инструмента, как отмечается в технической литературе [4]. Вариативность материалов, включая тугоплавкие сплавы, усиливает риск погрешностей. Снижение этих угроз возможно через привлечение метрологических лабораторий, внедрение жесткого контроля качества и прототипирование, что укрепит локальные компетенции.

Материально-ресурсные угрозы связаны с доступностью материалов, таких как тугоплавкие сплавы и платина. Данная группа угроз может быть предотвращена посредством разработки собственных технологий обработки сплавов, расширением сотрудничества с российскими металлургами и использованием доступных сталей там, где это технически допустимо.

Коммерческие угрозы обусловлены ограниченным внутренним спросом и конкуренцией с дешевыми импортными фильерами. Низкий объем заказов может привести к снижению цен на отечественные фильеры и снижению темпов развития их производства. Меры включают акцент на кастомизацию под нужды заказчиков и ориентацию на премиальные сегменты – медицину, композиты, нанотехнологии, где качество важнее цены. Переход к производству под заказ минимизирует перепроизводство, обеспечивая устойчивость и поддержку суверенитета.

Финансовые угрозы связаны с низким уровнем заинтересованности инвесторов в связи с потенциально низким уровнем рентабельности и окупаемости данных проектов, что предполагает реализацию мер по предотвращению коммерческих угроз и финансовую поддержку государства на первоначальном этапе.

Предотвращение кадровых угроз отсутствия работников с требуемыми компетенциями предполагает разработку специальных программ обучения, реализуемых в системах высшего, средне-специального образования и корпоративного обучения.

Сложный многозвенный процесс производства фильер зависит от взаимодействия различных субъектов. Развитие собственной производственной базы по изготовлению фильер обуславливает расширение бизнес-среды за счет включения в нее нового субъекта – производителя. Цепочка начинается с исследований и разработок, которые выполняют университеты и научные институты (R&D центры). На этом этапе определяются материалы, моделируются процессы течения расплава и разрабатываются технологические инструкции. Следующий этап – проектирование с использованием computational fluid dynamics (CFD) для создания точных моделей микроканалов. Изготовление опытных образцов включает микрообработку: механическую фрезеровку, электроэрозию, лазерную резку. В России этим занимаются компании, такие как «Лазерный Центр», VPG LaserONE и НПК «Дельта-Тест», обеспечивая локальную компетенцию. Постобработка полученных фильер устраняет неровности, а контроль качества с оптической микроскопией гарантирует точность отверстий. Важную роль играют материалы – инструментальные стали и тугоплавкие сплавы, которые могут поставляться российскими и белорусскими металлургами. Конечные пользователи в

лице компаний, занимающихся композитами в России, тестируют фильеры, формируя связку с университетами и промышленностью.

Развитие инфраструктуры в настоящее время предполагает создание университетско-промышленных хабов, объединяющих исследовательские компетенции, пилотные мощности и метрологическую базу. Эти центры обеспечат моделирование, производство и доводку фильер. Целесообразно параллельно организовать сервисные хабы с коллективным доступом к лазерным, электроэрозионным и фрезерным установкам, что снизит порог входа для малых предприятий и ускорит распространение технологий, снижая опору на зарубежные ресурсы. Реализация включает поэтапный подход: начать с технической валидации в хабах, затем провести пилотное тестирование с ключевыми заказчиками, и далее организовать сервисную поддержку для стабильного качества. Такой план минимизирует риски накопления нереализованной продукции и обеспечивает переход к серийному производству.

Для успешного развития производства фильер в России необходима координированная поддержка государства и отраслевых организаций. Следует внедрить грантовые программы и субсидии для пилотных проектов, а также налоговые льготы для НИОКР и внедрения технологий, чтобы снизить риски стартовых этапов и привлечь частные инвестиции. Поэтому полноправными субъектами бизнес-среды производства фильер являются финансовые организации, фонды и соответствующие платформы, поддерживающие процесс инвестирования проектов.

По мнению ученых РХТУ имени Д.Т. Менделеева, предотвращение кадровых угроз экономических систем разного уровня предполагает включение в бизнес-среду образовательных организаций (высших и средне-специальных учебных учреждений), структурных подразделений корпораций, организующих обучение по специальным программам [7].

Организационная модель производства фильер может быть вертикальной (полный цикл под одной крышей для контроля) или распределенной (разделение функций между субъектами). Первая требует крупных вложений, вторая – гибкость, но зависимость от подрядчиков. Для России целесообразно комбинировать: начинать с сервисной модели в университетах и малых компаниях, переходя к вертикальной интеграции через кооперацию в ЕАЭС. Это обеспечит технологический суверенитет, снизит риски импорта и создаст основу для устойчивого производства фильер.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Global Dry Wet Spinneret Market Size By Spinneret Type (Dry Spinneret, Wet Spinneret), By Material Used (Metal Spinnerets, Non-metal Spinnerets), By Application (Textile Industry, Medical Industry), By Functionality (Spinning, Filament Formation), By End–User (Manufacturers, Distributors), By Geographic Scope And Forecast / Verified Market Reports. – URL: <https://www.verifiedmarketreports.com/product/dry-wet-spinneret-market/> (дата обращения 15.07.2025).
2. Dry and Wet Spinneret Market Report: Trends, Forecast and Competitive Analysis to 2031 / Lucintel – URL: <https://lucintel.com/dry-and-wet-spinneret-market.aspx> (дата обращения 15.07.2025).
3. Dry and Wet Spinneret Market Report / Dataintelo – URL: <https://dataintelo.com/report/dry-wet-spinneret-market> (дата обращения 15.07.2025).
4. Янков В.И., Глот И.О., Ленков С.Л., Труфанова Н.М., Крайнов В.К., Давыдов А.Р. Переработка волокнообразующих полимеров. Т. 6: Течение полимеров в отверстиях фильер. – М.; Ижевск: НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2006. – 394 с.
5. Ефимова А.М., Рублева С.А., Зверева О.В., Аверина Ю.М. Критерии оценки инновационного проекта в химической промышленности // Успехи химии и химической технологии. – 2025. – Т. 39. № 1 (292). – С 18–20.

6. Карзаева Н.Н. Семантическая и содержательная взаимосвязь категорий экономической безопасности // Сб. Перспективы развития экономической безопасности, анализа и аудита в современной России. Материалы Международной научно-практической конференции студентов и преподавателей. Под научной редакцией Н.Н. Карзаевой, Ю.Н. Каткова. – М.: Научный консультант, 2016. – С. 295–297.

7. Карзаева Н.Н., Савинков С.В., Журавлева О.С., Киселев В.М. Кадровая безопасность химического комплекса Российской Федерации: быть или не быть // Химическая промышленность сегодня. – 2025. – № 3. – С. 60–65.

УДК 005.342:005.21

**АРХИТЕКТУРА УСТОЙЧИВОСТИ: МЕТОДИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ
ДЛЯ БИЗНЕСА В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН
ARCHITECTURE OF RESILIENCE: METHODOLOGICAL TOOLS FOR BUSINESS
IN THE ERA OF CHANGE**

Балабанович Ольга Александровна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
6970479@gmail.com

Balabanovich Olga,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В условиях многомерной внешней турбулентности актуальной задачей является обеспечение устойчивого развития коммерческих организаций. Исследование направлено на формирование комплексного методического инструментария, основанного на интеграции современных управленческих подходов. Теоретическую основу составляют системный анализ, моделирование, сценарное прогнозирование, стратегический и факторный анализ, а также практики цифрового менеджмента. Эмпирическая проверка проведена на массиве данных более 1000 организаций с использованием цифровой аналитики, ERP-систем и методов предиктивного моделирования. Результатом исследования стало создание инструментария устойчивого развития, включающего технологии поддержания устойчивого состояния, инструменты прогнозирования и регулирования критических изменений, системы согласования бизнес-процессов и модели гибкого управления. Применение предложенных решений позволяет организациям сохранять устойчивость, эффективно реагировать на кризисы, формировать стратегическую направленность развития и использовать вызовы как источники роста. Научная новизна заключается в интеграции разрозненных подходов в единую архитектуру управляемой устойчивости, обеспечивающую формирование проактивных траекторий развития и повышение конкурентоспособности в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: устойчивое развитие, адаптивное управление, бизнес-процессы, прогнозирование, конкурентоспособность.

Abstract. In the context of multidimensional external turbulence, a key challenge is ensuring the sustainable development of commercial organizations. The study is aimed at developing a comprehensive methodological toolkit based on the integration of modern management approaches. The theoretical framework combines system analysis, modeling, scenario forecasting, strategic and

factor analysis, as well as practices of digital management. Empirical verification was carried out using a dataset of more than 1,000 organizations with the application of digital analytics, ERP systems, and predictive modeling methods. The outcome of the research is the creation of a sustainability toolkit that incorporates technologies for maintaining organizational stability, instruments for forecasting and managing critical transformations, mechanisms for business process alignment, and models of adaptive management. The application of the proposed solutions enables organizations to maintain resilience, effectively respond to crises, build a strategic trajectory of development, and transform external challenges into opportunities for growth. The scientific novelty lies in the integration of previously fragmented approaches into a unified architecture of managed sustainability, ensuring the formation of proactive development trajectories and strengthening long-term competitiveness.

Keywords: sustainable development, adaptive management, business processes, forecasting, competitiveness.

Современные коммерческие организации функционируют в контексте усиливающейся системной турбулентности, обусловленной нелинейными трансформациями экономических, технологических и социокультурных детерминант. В столь динамичной внешней среде устойчивое развитие предстает не просто стратегической категорией, а фундаментальной парадигмой, определяющей долгосрочную жизнеспособность и конкурентоспособность. Однако сохраняется методологический дефицит универсального и адаптивного инструментария, способного институционализировать процессы управленческого целеполагания и обеспечить системную реализацию стратегий устойчивости, что предопределяет высокую научную и практическую актуальность разработки интегрированных управленческих решений.

Импульсом к проведению исследования стал нарастающий разрыв между декларативной ориентацией организаций на устойчивость и их реальной способностью адаптироваться к кризисным фазовым переходам, институциональным сдвигам и технологическим бифуркациям. Отсутствие механизмов предиктивного анализа, согласования внутренних процессов и гибкой адаптации ведет к утрате стратегической когерентности и снижению резильентности. В этих условиях ключевым становится формирование комплексного и в то же время гибкого инструментария, способного поддерживать управляемость развитием в условиях неопределенности и сохранять стратегическую гибкость как основу организационной устойчивости.

Формирование категориального аппарата адаптивности сложных социоэкономических систем восходит к междисциплинарным изысканиям в области теории нелинейной динамики, синергетики и бифуркационного анализа, которые изначально разрабатывались в естественнонаучном контексте, но впоследствии приобрели значимость в управленческих исследованиях [1]. Данные теоретические конструкции позволили осмыслить процессы организационных трансформаций как критические переходы и фазовые метаморфозы, требующие не статичного реагирования, а институционализированной способности к навигации в условиях нелинейности и перманентной турбулентности.

Актуальный научный дискурс в сфере стратегического менеджмента концентрируется на концептуализации «динамических способностей» как ключевого механизма адаптивного потенциала, обеспечивающего возможность опережающего реагирования на экзогенные возмущения и рыночные дисбалансы [2, 3]. Параллельно цифровизация трактуется не только как технологический ресурс, но и как структурный детерминант организационной устойчивости: цифровые платформы, большие данные и алгоритмы искусственного интеллекта выступают медиаторами управленческой пластичности, сокращая временной лаг между воздействием внешней среды и откликом организации [4, 5].

В отечественных исследованиях сохраняется выраженный дефицит интегрированных прикладных решений, способных синхронизировать риск-менеджмент, стратегическое планирование и организационное обучение в целостную систему управляемой устойчивости.

Настоящее исследование нацелено на преодоление указанного методологического разрыва посредством проектирования многоуровневой модели, основанной на синтезе концептов гомеореа, бифуркаций, когерентной синхронизации процессов и адаптивного управления, что позволяет рассматривать ее как универсальный инструмент устойчивого развития в условиях многомерной внешней турбулентности.

Методологический каркас настоящего исследования сконструирован в логике практико-ориентированной верификации гипотезы о возможности обеспечения устойчивого развития коммерческих организаций посредством интеграции адаптивных управленческих инструментов в условиях высокой турбулентности. Центральная исследовательская цель заключалась в разработке и апробации прикладного инструментария, обладающего трансверсальной применимостью в контекстах частых трансформаций и экзогенных шоков.

Эмпирическая гипотеза была артикулирована в процессе восьмилетнего руководства промышленным предприятием, демонстрировавшего устойчивый рост производственно-экономических индикаторов и успешное преодоление системных кризисов. Она предполагала, что устойчивое развитие организаций обеспечивается при наличии целостной системы управленческих инструментов, включающей: механизмы гомеореа (динамической устойчивости за счет направленных параметрических модификаций), идентификацию и сопровождение бифуркационных состояний, когерентную синхронизацию бизнес-процессов и адаптивно-рефлексивное управление.

Для эмпирической верификации гипотезы был реализован комплексный проект, включающий многоуровневое моделирование фазовых переходов, формализацию прикладных управленческих решений и их пилотную апробацию в реальных организационных контекстах. Эмпирическая база сформирована за 18 месяцев по мультифакторному протоколу с многоступенчатой верификацией данных: внутренние аналитические отчеты, результаты структурированных интервью, массивы цифрового мониторинга и ERP-систем, а также макроэкономическая и отраслевая статистика.

Аналитическая обработка охватывала семилетний временной горизонт, включая период пандемического кризиса COVID-19, выступившего естественным стресс-тестом организационной резильентности. В этот период были зафиксированы пиковые поведенческие девиации и структурные дестабилизации, что позволило идентифицировать как зоны управленческой уязвимости, так и устойчивые механизмы самосохранения.

Количественные методы выявили значимую корреляцию между интеграцией процессов и финансовыми результатами ($r = 0,84$), системную распространенность управленческой «слепоты» ($\approx 20\%$), выраженную информационную асимметрию ($42,2\%$) и повторяемость бифуркационных точек на втором и пятом годах жизненного цикла организаций. Экспертная оценка факторов ($n = 530$; $W = 0,75$) продемонстрировала высокий уровень консенсуса.

Ключевым этапом стала поэтапная имплементация разработанного инструментария: (1) диагностика на основе слабых сигналов и стратегических трендов, (2) формирование сценариев адаптивного реагирования, (3) запуск инструментов когерентной синхронизации. Особый акцент сделан на бифуркационных состояниях, где применялись методы предиктивного анализа и сценарного планирования.

Для оценки устойчивости и проверки результатов внедрения использовался сравнительный анализ KPI, дополненный авторским программным комплексом, обеспечивающим визуализацию системных взаимосвязей, параметрическое моделирование сценариев и анализ временных рядов.

Эмпирические результаты подтверждают: обеспечение долгосрочной конкурентоспособности возможно исключительно при наличии комплексной системы управленческих инструментов, способных не только реагировать на экзогенные вызовы, но и трансформировать их в источники стратегической гибкости.

Разработанная модель механизма устойчивого развития структурирована по четырем функциональным контурам [6, 7]:

1. Инструменты гомеореза. Они обеспечивают динамическую устойчивость организации посредством ранней идентификации слабых сигналов, использования технологического форсайта, построения гибких организационных структур и внедрения итеративного стратегического управления. Данный блок гарантирует сохранение стратегической направленности развития при изменениях внешней среды.

2. Инструменты управления бифуркациями. Критические точки фазовых переходов трактуются не как исключительно кризисные состояния, а как возможности стратегической переориентации. Применение сценарного моделирования, системной динамики и предиктивного анализа позволяет организациям распознавать траектории трансформации и минимизировать риски их прохождения.

3. Инструменты адаптивного управления. Адаптивное управление выступает как динамическая парадигма, обеспечивающая не реактивное, а проактивное формирование траекторий развития. Использование Agile-стратегий, цифровых двойников, Big Data, DevOps и когнитивного лидерства позволяет одновременно усиливать инновационную активность и развивать организационное самообучение.

4. Инструменты синхронизации бизнес-процессов. Данный блок формирует когерентность между стратегическими, тактическими и операционными контурами управления. Его применение способствует устранению транзакционных потерь, повышению управляемости и согласованию организационной динамики в едином стратегическом векторе.

Синтез этих четырех блоков формирует целостный механизм (рисунок 1), способный обеспечивать устойчивое развитие организаций в условиях высокой многомерной турбулентности. Он не только снижает уязвимость бизнеса к кризисным шокам, но и создает возможности для эволюционной трансформации организационной архитектуры, что позволяет формировать долгосрочные конкурентные преимущества.

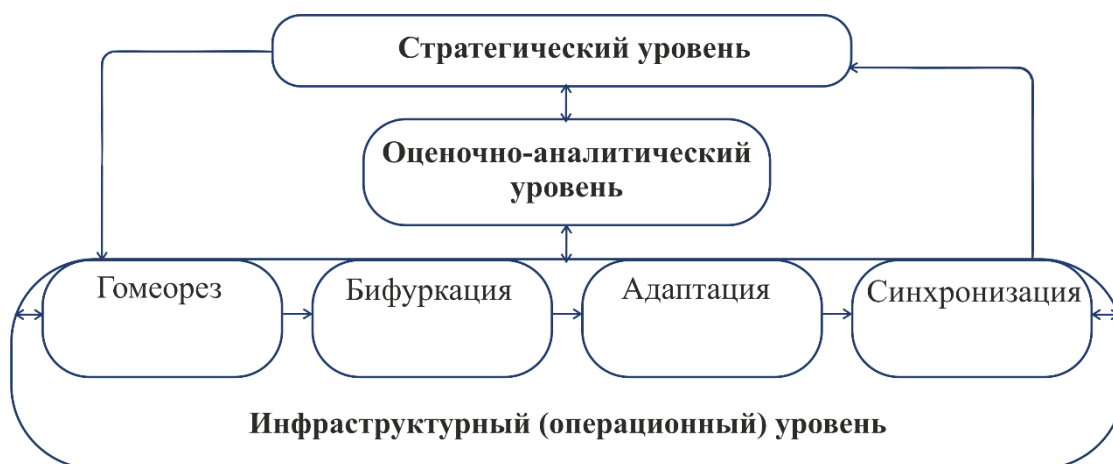


Рисунок 1 – Структурно-уровневая логика механизма устойчивого развития коммерческой организации

Примечание – Источник: авторская разработка.

В ходе исследования установлено, что интеграция комплексного инструментария способствует формированию системной устойчивости коммерческих организаций (таблица 1) [7]. Эмпирический анализ подтвердил валидность исходной гипотезы и продемонстрировал потенциал масштабируемости как предложенного методологического подхода, так и сопровождающего его программного обеспечения в различных управленческих контекстах. Пилотная апробация инструментария в реальных организационных условиях показала его эффективность в условиях высокой рыночной неопределенности, обеспечивая организациям возможность своевременной адаптации, минимизации рисков и трансформации экзогенных вызовов в драйверы стратегического роста.

Для корректного анализа динамики ключевых показателей «до–после» внедрения рекомендаций использовался парный подход с тестами Wilcoxon и парным t-тестом, в зависимости от распределения данных, а также многоступенчатая верификация через bootstrap, leave-one-out и контроль внешних факторов (регрессии и matching). Результаты продемонстрировали статистически значимые улучшения по большинству показателей ($p < 0,05$), с крупными эффектами для рентабельности, выручки на сотрудника, сокращения ошибок и автоматизации процессов (Cohen's $d > 0,5$; $r \approx 0,3–0,5$). Эти данные подтверждают практическую значимость внедренных решений и устойчивость выявленных эффектов.

Таблица 1 – Динамика ключевых показателей после реализации предложений

№	Показатель (процесс)	Ср. изм.	Ст. откл	Тест	t/Z	p-value	Зна- чи- мость	Эффект
1	Рентабельность собственного капитала, %	+5,8	3,1	t-тест	5,0	<0,001	***	d = 0,96
2	Рентабельность оборота, %	+6,2	4,0	t-тест	4,2	<0,001	***	d = 0,81
3	Запас финансовой устойчивости, %	+7,8	5,2	t-тест	3,9	<0,001	***	d = 0,75
4	Выручка на сотрудника, %	+9,7	6,5	t-тест	4,1	<0,001	***	d = 0,79
5	Доля постоянных затрат, %	–4,4	2,9	Wilcoxon	Z = –2,7	0,009	**	r = 0,52
6	Прирост выручки, %	+8,7	4,7	t-тест	4,6	<0,001	***	d = 0,89
7	Продолжительность оборота оборотного капитала, дней	–27	14,0	Wilcoxon	Z = –2,8	0,007	**	r = 0,54
8	Уровень ошибок в операционной деятельности, %	–21	12,5	Wilcoxon	Z = –2,6	0,011	*	r = 0,50
9	Время сбор информации, часов	–72	35,0	Wilcoxon	Z = –2,5	0,014	*	r = 0,48
10	Скорость выполнения бизнес-процессов, часов	+43	28,0	Wilcoxon	Z = 2,4	0,018	*	r = 0,46
11	Скорость реакции на изменения ключевых показателей, часов	–67	32,0	Wilcoxon	Z = –2,6	0,012	*	r = 0,50
12	Время руководителя на анализ проблемы и поиск решения, часов	–52,7	25,0	Wilcoxon	Z = –2,4	0,019	*	r = 0,46
13	Индекс цифровизации процессов	+35	15,0	t-тест	4,6	<0,001	***	d = 0,89
14	Уровень автоматизации отчетности, %	+47	20,0	t-тест	4,3	<0,001	***	d = 0,83
15	Количество используемых цифровых инструментов, ед.	+3	1,5	t-тест	4,2	<0,001	***	d = 0,81
16	Повышение квалификации персонала, индекс	+0,76	0,42	t-тест	4,0	<0,001	***	d = 0,77
17	Прирост количества сотрудников, %	+3,8	2,4	t-тест	3,8	<0,001	***	d = 0,73
18	Уровень удовлетворенности персонала	+11	6,0	Wilcoxon	Z = 2,3	0,021	*	r = 0,44
19	Прирост уровня заработной платы, %	+7,4	4,8	t-тест	3,6	0,001	**	d = 0,69
20	Текущее кадров, %	–9,2	5,0	Wilcoxon	Z = –2,3	0,022	*	r = 0,44
21	Количество дней на больничных, %	–38	20,0	Wilcoxon	Z = –2,2	0,027	*	r = 0,42
22	Уровень вовлеченности персонала, балл	+1,3	0,8	t-тест	3,7	0,001	**	d = 0,71
23	Количество реализованных инициатив «снизу», ед.	+4	2,2	t-тест	3,5	0,002	**	d = 0,67
24	Маркетинговая активность, %	+12,4	7,0	t-тест	3,9	<0,001	***	d = 0,75
25	Количество клиентов, ед.	+9,2	5,5	t-тест	3,8	0,001	**	d = 0,73
26	Доля повторных продаж, %	+5,1	3,2	t-тест	3,6	0,001	**	d = 0,69
27	Индекс лояльности клиентов (NPS)	+13	6,5	t-тест	3,9	<0,001	***	d = 0,75
28	Среднее время ответа на запрос клиента, мин	–33	18,0	Wilcoxon	Z = –2,3	0,021	*	r = 0,44
29	Уровень удовлетворенности клиентов, балл	+0,7	0,4	Wilcoxon	Z = 2,2	0,029	*	r = 0,42
30	Количество новых продуктов/услуг в год, ед.	+2	1,1	t-тест	3,6	0,001	**	d = 0,69
31	Количество поданных инициатив по улучшениям	+6	3,0	t-тест	3,5	0,002	**	d = 0,67

Примечание – Источник: авторская разработка на основании полученных данных.

Для проверки нормальности разностей использован тест Шапиро–Уилка. Нормальное распределение → парный t-тест. Ненормальное распределение или выбросы → Wilcoxon signed-rank test (Z-значение приведено со знаком). Условные обозначения значимости: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$. Эффект размера: Cohen's d: 0,2 (малый), 0,5 (средний), 0,8 (большой). r: 0,1 (малый), 0,3 (средний), 0,5 (большой).

Разработанный инструментарий интегрирует четыре ключевых компонента: механизмы стратегического гомеореа, управление бифуркациями через слабые сигналы и сценарное моделирование, адаптивное цифровое управление (Agile, OKR, цифровые двойники) и синхронизацию бизнес-процессов. Такой синтез позволяет преодолевать ограничения фрагментарных моделей, характерных для отечественной и зарубежной практики, обеспечивая системную устойчивость организаций в условиях многомерной турбулентности.

Результаты исследования закрывают ряд методологических и практических вопросов: интеграция предиктивной аналитики и когнитивного управления в систему устойчивого развития, согласование стратегии и операционной деятельности в многопараметрических трансформациях, формализация организационной гибкости без утраты стратегической направленности. В то же время выявлены направления для дальнейшей проработки: масштабируемость инструментария в различных секторах и институциональных контекстах, а также адаптация к различным уровням цифровой зрелости организаций.

Особое внимание следует уделить требованию наличия компетентного управленческого звена, способного интерпретировать слабые сигналы, управлять сценарными рисками и координировать межфункциональные процессы. Практическое внедрение инструментария предполагает развитие управленческой культуры и когнитивных способностей команд.

Таким образом, несмотря на выявленные ограничения, результаты обладают высокой научной и прикладной ценностью. Они конкретизируют механизм устойчивого развития, расширяют инструментарий управленческой практики и вносят вклад в дискурс по организационной резильентности и стратегической гибкости, особенно в условиях высокой неопределенности и многовекторной турбулентности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой. Москва: Прогресс, 1986. – 430 с.
2. Teece D.J. Dynamic capabilities and strategic management: Organizing for innovation and growth. Oxford: Oxford University Press, 2021.
3. Buzzao G., Rizzi F. The role of dynamic capabilities for resilience in pursuing business continuity: an empirical study // Total Quality Management & Business Excellence. – 2023. – Vol. 34. – № 11–12. – P. 1353–1385. – URL: <https://doi.org/10.1080/14783363.2023.2174427> (дата обращения 20.09.2025).
4. El Masry A. Factors Influencing Big Data Adoption for Sustainability in the Swedish Construction Industry: Technical, Economic, and Organizational Perspectives // Buildings. – 2025. – Vol. 15. – № 10. – P. 1671. – URL: <https://doi.org/10.3390/buildings15101671> (дата обращения 20.09.2025).
5. Matarazzo M., Penco L., Profumo G., Quaglia R. Digital Transformation and Customer Value Creation in Made in Italy SMEs: A Dynamic Capabilities Perspective // Journal of Business Research. – 2021. – Vol. 123. – P. 642–656. – URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.10.033> (дата обращения 20.09.2025).
6. Балабанович О.А. Методология адаптивного бизнеса: как оставаться на плаву в эпоху турбулентности // Управление в современных системах. – 2025. – № 2 (46). – С. 17–32.
7. Балабанович О. Интегративный методический инструментарий устойчивого развития коммерческих организаций в условиях турбулентности // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2025. – № 3. – С. 35–48.

**ВЛИЯНИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
THE IMPACT OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES ON ENSURING FOOD
SECURITY IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Белявская Светлана Леонидовна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
msvbel@mail.ru

Belyavskaya Svetlana,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассмотрены актуальные вопросы укрепления продовольственной безопасности Республики Беларусь и вклада субъектов малого и среднего предпринимательства в расширение экспортных поставок товаров. На основе проведенного исследования статистических показателей представлены мировые тенденции развития национальных продовольственных систем, акцентировано внимание на главных направлениях государственной политики Республики Беларусь, направленной на повышение качества продуктов питания для населения и удовлетворение растущего потребительского спроса на органическую (экологически чистую) продукцию на основе деятельности субъектов малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, продовольственная безопасность, конкурентный потенциал, малый бизнес, органическая (экологически чистая) продукция, Республика Беларусь.

Abstract. The article discusses topical issues of strengthening the food security of the Republic of Belarus and the contribution of small and medium-sized businesses to the expansion of export supplies of goods. Based on the conducted research of statistical indicators, global trends in the development of national food systems are presented, attention is focused on the main directions of the state policy of the Republic of Belarus aimed at improving the quality of food for the population and meeting the growing consumer demand for organic (environmentally safe) products based on the activities of small and medium-sized businesses.

Keywords: small and medium-sized enterprises, food security, competitive potential, small business, organic (environmentally safe) products, Republic of Belarus.

В Республике Беларусь за период трансформации и развития рыночных отношений сформирована многоукладная аграрная экономика, в которой наряду с крупными сельскохозяйственными организациями различных форм собственности функционируют субъекты хозяйствования малого агробизнеса, играя важную роль в развитии сельского хозяйства, сферы услуг и инфраструктуры сельской местности.

В аграрной сфере крестьянские (фермерские) хозяйства, являясь представителями малого и среднего предпринимательства, создают предпосылки не только для обеспечения продовольственной безопасности, но и оказывают значимый социальный эффект за счет создания рабочих мест в регионах и повышения качества питания населения. Статистические данные свидетельствуют о росте числа крестьянских (фермерских) хозяйств на 11 % за

последние пять лет с 3001 в 2020 году до 3343 единиц в 2024 году, а по сравнению с уровнем 2010 года число данных субъектов хозяйствования увеличилось в 1,4 раза. Положительным является тот факт, что на протяжении ряда лет крестьянские (фермерские) хозяйства, наращивая объемы производства продовольствия, существенно опережают производителей сельскохозяйственных организаций по показателям рентабельности продаж и эффективности выращивания плодоовощных и ягодных культур, тем самым занимая свою нишу в обеспечении населения качественными продуктами питания [1].

Необходимо подчеркнуть, что научные исследования и разработки в сфере обеспечения национальной продовольственной безопасности в Республике Беларусь осуществлялись и выполняются постоянно. Фундаментальной основой для решения первоочередных задач в данной области являлась Концепция национальной продовольственной безопасности, принятая в 2004 году, с целью обеспечения эффективного производства отечественных продуктов питания. До 2015 года ставились задачи наращивания объемов производства продовольствия, устранение зависимости от импорта, а также повышение потребления основных продуктов питания населением до рационального уровня. Анализ статистических показателей свидетельствует о выполнении основных положений Концепции к настоящему времени. В последние годы Республику Беларусь можно характеризовать как самодостаточное в продовольственном отношении государство, имеющее развитую систему экспорта продуктов питания, успешно реализуются на мировом рынке белорусского производства: молоко, сыры и другая молочная продукция, говядина, мясо птицы, колбасы, мясные консервы, рыбная продукция и рапсовое масло.

Ряд международных оценок свидетельствуют о достижении достаточно высоких результатов в решении проблем продовольственной безопасности в стране. По оценкам Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций, в связи с ростом потребительских цен на продукты питания в мире ежегодно увеличивается число людей, которые по причине низких финансовых возможностей не могут обеспечить себе здоровое питание. При этом по данным показателям Республика Беларусь находится на одном уровне с Германией, Бельгией и Нидерландами, имея наименьшую в мире долю населения (около 0,2 %), которой финансово не доступно полноценное питание. В Польше доля таких граждан больше в 5 раз, в Литве и Казахстане – в 6 раз, в США – в 7,5 раза, в Латвии – в 9 раз. Такой показатель как «распространение недоедания» в Республике Беларусь соответствует уровню большинства стран Европы, составляя ежегодно менее 2,5 %, что значительно ниже аналогичного показателя многих постсоветских стран: в Молдове – 6,7 %, Армении – 3,5 %, Грузии – 7,6 % [2].

Документом, определяющим эффективные в современных условиях механизмы обеспечения продовольственной безопасности, является Доктрина национальной продовольственной безопасности Республики Беларусь до 2030 года, принятая в декабре 2017 года. Согласно ей одной из приоритетных задач обеспечения национальной продовольственной безопасности является повышение качества питания населения и увеличение потребления экологической и органической продукции в стране.

Проведенные исследования позволили выделить следующие мировые тенденции, учет которых позволит обеспечить устойчивость национальной системы продовольственной безопасности в средне- и долгосрочной перспективе: повышение качества продуктов и рост спроса на органическую продукцию. Следует отметить, что потребители с более высоким уровнем доходов в различных странах ориентируются на потребление продуктов питания повышенного качества и безопасности. Практически во всех регионах отмечается сокращение необработанных пищевых продуктов и увеличение потребления в расчете на одного человека обработанного мяса: в странах Европейского союза – на 17 %, Северной Америки – 41 %, Юго-Восточной Азии – 35 %, Восточной Азии – на 9 %. Существенно сокращается за последние двадцать лет потребление транс-жиров в рационе населения Европейского союза – на 30 %, в Северной Америке – на 40 % и более [3].

Основной тенденцией последних лет развития мирового рынка продовольствия является ускоренный рост спроса на продукты более высокого качества, которыми принято называть органическую продукцию. Темпы ежегодного ее прироста составляют около 6 % на европейском рынке продукции органического сельского хозяйства. Данное расширение емкости рынка обеспечено за счет развития систем сертификации и маркетинга. Особенно данная тенденция характерна государств с высоким уровнем среднедушевых доходов. Мировыми лидерами по потреблению органических продуктов на душу населения являются страны Европы: Швейцария, Люксембург, Лихтенштейн, Дания, Швеция, Австрия, Германия. Однако большая часть экологически чистой продукции производится в развивающихся странах, в которых насчитывается более 75 % производителей органической продукции и 25 % земельных угодий в структуре мировых показателей.

В Республике Беларусь производство органической продукции является прерогативой субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно крестьянско-фермерских хозяйств, поскольку крупные сельхозпроизводители, обеспечивая основные объемы производства продовольствия в стране, не могут существенно снизить внесение удобрений и сократить ряд химических обработок, полагаясь в большей степени на погодные условия и естественный уровень урожайности. Высокий уровень физической и экономической доступности продовольствия для населения в Республике Беларусь достигается благодаря работе крупных сельхозпроизводителей, а именно фермерские хозяйства могут обеспечить реализацию поставленных задач по достижению достаточного уровня насыщения внутреннего рынка качественными продуктами питания отечественного производства и увеличение доли продуктов здорового питания в соответствии с Доктриной национальной продовольственной безопасности страны.

Анализ данных статистики свидетельствует о наращивании объемов производства сельскохозяйственной продукции и рентабельной работе малого бизнеса в аграрной сфере Республики Беларусь. За 1991–2023 гг. число действующих фермерских хозяйств выросло с 757 до 3364, а средний размер земельного участка увеличился с 29,6 га до 112,3 га. Увеличился их вклад и в общие показатели аграрной отрасли. Работая преимущественно в сфере растениеводства, на долю крестьянско-фермерских хозяйств в последние годы приходится около 4–5 % от объема производства зерновых и зернобобовых культур по республике, (в 1995 г. данный показатель составлял 1,03 %); существенно возрос вклад субъектов малого предпринимательства в республиканской структуре производства картофеля – 14,8 %, (в 1995 г. – 0,47 %) и овощей – 14,3 % (в 1995 г. – 0,61 %) [4].

В ходе исследования установлено, что агропроизводители малых форм хозяйствования более устойчивы к изменению экономической ситуации в стране, имеют более высокую по сравнению с крупными сельскохозяйственными предприятиями эффективность и производительность, платежеспособны и финансово устойчивы. Фермеры не только конкурентоспособны в определенном производственном сегменте (овощи, плоды и ягоды), но и активно занимают другие направления (козье молоко, конина, крольчатина, баранина, зелень, продукция пчеловодства), которые не являются востребованными в иных формах хозяйствования, а также повышают туристическую привлекательность страны, развивая агроэкотуризм в регионах, обеспечивая эффективную самозанятость и повышение качества жизни населения в сельской местности. Данные факты свидетельствуют о наличии существенного потенциала развития малого и среднего предпринимательства в аграрной сфере страны [3].

Основой конкурентного потенциала белорусского малого и среднего предпринимательства следует считать именно производство экологически чистой продукции, что позволяет быть востребованными на рынке продовольствия за счет более высокого качества, а также в значительной мере содействовать укреплению продовольственной безопасности страны.

В странах Европейского сообщества и США органическое (экологически чистое) продовольствие занимает значительное место в питании населения, однако в Республике

Беларусь данное направление пока только развивается. Несмотря на то, что в совокупной площади сельскохозяйственных земель доля земельных площадей для органического сельского хозяйства составляет лишь 0,02 %, что значительно ниже среднемирового уровня (1,5 %), данное направление обладает хорошими перспективами. Стоит отметить положительную динамику роста численности производителей органической сельскохозяйственной продукции в Республике Беларусь, за 7 лет их количество увеличилось более чем в 3 раза (в 2016 году насчитывалось 13 единиц, в 2022 году – 45 субъектов хозяйствования), а площадь сертифицированных для производства органической продукции земель составляет более 1,5 тыс. гектаров, при условии, что около 947 тыс. га земель могут использоваться для сбора органических дикоросов.

Реализации государственной политики, направленной на повышение качества продуктов питания для населения и удовлетворение растущего потребительского спроса на органическую (экологически чистую) продукцию, способствует действующий с 18 ноября 2019 года Закон «О производстве и обращении органической продукции», определяющий добровольную сертификацию производства экологически чистой продукции, на сайте Госстандарта ведется реестр производителей органической продукции, а Национальным статистическим комитетом обеспечивается государственная статистическая отчетность. Кроме того, приняты на законодательном уровне ряд документов, которые гармонизированы с законодательствами Европейского союза и Евразийского экономического союза, что позволяет регулировать экспорт и импорт органической продукции.

В Республике Беларусь в рамках Госпрограммы «Аграрный бизнес» осуществляется за счет средств областных бюджетов существенная государственная поддержка производителей органической продукции, предусматривающая возмещение затрат по сертификации. В целях насыщения внутреннего рынка более качественным продовольствием и для содействия расширению объемов реализации органической продукцией на внешние рынки, разработана и утверждена Дорожная карта по формированию общего рынка органической сельскохозяйственной продукции в рамках Евразийского экономического союза.

Все вышесказанное подчеркивает, что успешная практическая реализация концепции обеспечения продовольственной безопасности предполагает углубление конкурентоустойчивого взаимодействия субъектов хозяйствования в области экономики питания, соблюдение принципов устойчивого развития (экологичность, соответствие традициям, доступность и др.), на различных уровнях реализацию мер регулирующего управления по достижению важнейших целевых приоритетов, одним из которых является здоровое питание и улучшение качества питания населения страны на основе производства органической (экологически чистой) продукции. Реализация имеющегося потенциала Республики Беларусь возможна за счет развития малого и среднего предпринимательства в агросфере в связи с тем, что именно субъекты малого бизнеса в силу экологической мотивации, более бережного отношения к экосистеме и имеющимся масштабам производства способны проявить большую гибкость и инновационность всей технологической цепочки, быстрее адаптироваться к новым трендам и методам органически чистого производства, запрещающим использование пестицидов и существенных доз химических удобрений. В отличие от крупных сельхозпроизводителей, ориентированных на массового потребителя, малому бизнесу выгодно выбрать нишевой сегмент органического производства в условиях растущего спроса на здоровое питание и укрепление продовольственной безопасности страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Статистический бюллетень «Деятельность крестьянских (фермерских) хозяйств в Республике Беларусь» / Национальный Интернет-портал Республики Беларусь: официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения 15.09.2025).

2. Food systems and nutrition: Describing the evidence from 2000 to 2023 / Evidence and Gap Map Report 25. – URL: <https://www.3ieimpact.org/sites/default/files/2023-06/EGM25-GIZ-FSN-Mid-Term-Report-2023.pdf>. (дата обращения 08.09.2025).

3. Белявская С.Л., Чирич А.В. Агроэкотуризм в Республике Беларусь как импульс развития сельских территорий // Агропанорама. – 2023. – № 6. – С.41–45.

4. Органическое сельское хозяйство в Республике Беларусь: текущее состояние и перспективы // Научно-аналитическая информация подготовлена национальным агентством инвестиций и приватизации – URL: https://investinbelarus.by/upload/medialibrary/165/organicheskoe-selskoe-khozyaystvo-1_compressed-_4_.pdf. (дата обращения 08.09.2025).

УДК 657

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ВЛИЯНИЯ НЕЗАВЕРШЕННОГО
ПРОИЗВОДСТВА НА ПОКАЗАТЕЛИ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИЕ ФИНАНСОВОЕ
СОСТОЯНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ**
**DEVELOPMENT OF A METHODOLOGY FOR ANALYZING THE IMPACT OF
UNFINISHED PRODUCTION ON INDICATORS CHARACTERIZING THE FINANCIAL
CONDITION OF AN ORGANIZATION**

Виногоров Георгий Георгиевич,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
vinahorav-h@yandex.ru

Vinogorov Georgy,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье указывается на необходимость выделения влияния незавершенного производства на показатели, характеризующие финансовое состояние организации, такие как: коэффициент текущей ликвидности, как это требует Приказ Министерства финансов Республики Беларусь от 14 октября 2021 года № 351, и коэффициент обеспеченности обязательств имуществом, как это требует постановление Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 7 августа 2023 года № 16/46 «Об оценке степени риска наступления банкротства». Впервые представлена авторская методика расчета факторов двух порядков, повлиявших на изменение данных коэффициентов, прежде всего с точки зрения выделения именно влияния незавершенного производства. Такой подход дает возможность руководителю субъекта хозяйствования правильно расставить приоритеты, направленные на повышение эффективности производства, повышение уровня кредитоспособности и инвестиционной привлекательности организации.

Ключевые слова: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент обеспеченности обязательств имуществом, незавершенное производство, финансовое состояние.

Abstract. The article points out the need to highlight the impact of unfinished production on indicators characterizing the financial condition of an organization, such as: the current liquidity ratio, as required by Order No. 351 of the Ministry of Finance of the Republic of Belarus dated October 14, 2021, and the asset liability ratio, as required by the resolution of the Ministry of Economy of the

Republic of Belarus and the Ministry of Finance Republic of Belarus No. 16/46 dated August 7, 2023 "On Assessing the degree of Bankruptcy Risk". For the first time, the author's methodology for calculating factors of two orders of magnitude that influenced the change in these coefficients is presented, primarily from the point of view of highlighting the influence of unfinished production. This approach allows the head of a business entity to correctly set priorities aimed at improving production efficiency, increasing the level of creditworthiness and investment attractiveness of the organization.

Keywords: current liquidity ratio, asset liability ratio, unfinished production, financial status.

Специфика промышленности заключается наряду с другими особенностями наличием незавершенного производства во многих организациях. В течение отчетного периода незавершенное производство может значительно меняться: как увеличиваться, так и уменьшаться по разным причинам, например, в связи с изменением конъюнктуры рынка. Все это оказывает существенное влияние на показатели, характеризующие финансовое состояние субъекта хозяйствования. И это важно проследить.

Руководителю организации весьма важно знать какое влияние оказывает состояние и изменение незавершенного производства на показатели, характеризующие финансовое состояние субъекта хозяйствования. Также актуальность данной проблемы обусловлена принятыми методическими рекомендациями по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций, утвержденными Приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14 октября 2021 года № 351, а также постановлением Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 7 августа 2023 года № 16/46 «Об оценке степени риска наступления банкротства», что требует проведения новых отдельных расчетов, отсутствующих в специальной экономической литературе [1, 2, 3, 4].

Рассмотрим влияние изменения незавершенного производства на показатель текущей ликвидности.

По исследуемой организации имеется следующая информация (таблица 1).

Таблица 1 – Исходная информация для анализа коэффициента обеспеченности обязательств имуществом

Показатели	Единица измерения	На начало отчетного периода		На конец отчетного периода		Отклонение (+, -)	
		уровень показателя	обозначение в алгоритме	уровень показателя	обозначение в алгоритме	уровень показателя	обозначение в алгоритме
А	Б	1	2	3	4	5	6
1. Краткосрочные обязательства	тыс. руб.	43 218	КО ₀	63 054	КО ₁	+19 836	ΔКО
1.1. Краткосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	32	КК ₀	147	КК ₁	+115	ΔКК
1.2. Краткосрочная часть долгосрочных обязательств	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
1.3. Краткосрочная кредиторская задолженность	тыс. руб.	43 186	КЗ ₀	62 907	КЗ ₁	+19 721	ΔКЗ
1.4. Обязательства, предназначенные для реализации	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
1.5. Доходы будущих периодов	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–

Продолжение таблицы 1

А	Б	1	2	3	4	5	6
1.6. Резервы предстоящих платежей	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
1.7. Прочие краткосрочные обязательства	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
2. Долгосрочные обязательства	тыс. руб.	8 607	ДО ₀	10 718	ДО ₁	+2 111	ΔДО
2.1. Долгосрочные кредиты и займы	тыс. руб.	8 607	ДК ₀	10 718	ДК ₁	+2 111	ΔДК
2.2. Долгосрочные обязательства по лизинговым платежам	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
2.3. Отложенные налоговые обязательства	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
2.4. Доходы будущих периодов	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
2.5. Резервы предстоящих платежей	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
2.6. Прочие долгосрочные обязательства	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3. Итог бухгалтерского баланса	тыс. руб.	81 153	И ₀	104 599	И ₁	+23 446	ΔИ
3.1 Долгосрочные активы	тыс. руб.	27 444	ДА ₀	28 126	ДА ₁	+682	ΔДА
3.1.1. Основные средства	тыс. руб.	26 839	ОС ₀	27 774	ОС ₁	+935	ΔОС
3.1.2. Нематериальные активы	тыс. руб.	1	НМА ₀	1	НМА ₁	0	ΔНМА
3.1.3. Доходные вложения в материальные активы	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3.1.4. Вложения в долгосрочные активы	тыс. руб.	587	ВДА ₀	340	ВДА ₁	-247	ΔВДА
3.1.5. Долгосрочные финансовые вложения	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3.1.6. Отложенные налоговые активы	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3.1.7. Долгосрочная дебиторская задолженность	тыс. руб.	17	ДДЗ ₀	11	ДДЗ ₁	-6	ΔДДЗ
3.1.8. Прочие долгосрочные активы	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3.2. Краткосрочные активы	тыс. руб.	53 709	КА ₀	76 473	КА ₁	+22 764	ΔКА
3.2.1. Запасы, в т.ч.	тыс. руб.	21 318	З ₀	34 678	З ₁	+13 360	ΔЗ
3.2.1.1. Незавершенное производство	тыс. руб.	3 808	НЗП ₀	11 716	НЗП ₁	+7 908	ΔНЗП
3.2.1.2 Запасы прочие, в т.ч.	тыс. руб.	17 510	Зпр ₀	22 962	Зпр ₁	+5 452	ΔЗпр
3.2.1.2.1. Материалы	тыс. руб.	385	М ₀	474	М ₁	+89	ΔМ
3.2.1.2.2. Готовая продукция и товары	тыс. руб.	17 125	ГП ₀	22 488	ГП ₁	+5 363	ΔГП

Продолжение таблицы 1

А	Б	1	2	3	4	5	6
3.2.1.2.3. Прочие краткосрочные активы	тыс. руб.	32 391	КАпр ₀	41 795	КАпр ₁	+9 072	ΔКАпр
3.2.2. Долгосрочные активы, предназначенные для реализации	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3.2.3. Расходы будущих периодов	тыс. руб.	85	РБП ₀	417	РБП ₁	+332	ΔРБП
3.2.4. НДС по приобретенным товарам, работам, услугам	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3.2.5. Краткосрочная дебиторская задолженность	тыс. руб.	28 889	КДЗ ₀	38 300	КДЗ ₁	+9 411	ΔКДЗ
3.2.6. Краткосрочные финансовые вложения	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–
3.2.7. Денежные средства и эквиваленты денежных средств	тыс. руб.	3 417	ДС ₀	3 078	ДС ₁	-339	ΔДС
3.2.8. Краткосрочные активы прочие	тыс. руб.	–	–	–	–	–	–

Примечание – Источник: авторская разработка.

В соответствии с Методическими рекомендациями по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций утвержденными Приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14 октября 2021 года № 351 рассмотрим анализ влияния состояния и изменения незавершенного производства на коэффициент текущей ликвидности, который определяется следующим образом, формула (1) [1]:

$$\text{КТЛ} = \frac{\text{КА} - \text{РБП}}{\text{КО}}, \quad (1)$$

где КТЛ – коэффициент текущей ликвидности;

КА – краткосрочные активы (значение строки 290 бухгалтерского баланса);

РБП – расходы будущих периодов (значение строки 230 бухгалтерского баланса);

КО – краткосрочные обязательства (значение строки 690 бухгалтерского баланса).

Как показало проведенное автором исследование, в специальной экономической литературе белорусские авторы в соответствии с Методическими рекомендациями по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций утвержденными Приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14 октября 2021 года № 351 не рассчитывают влияние состояния и изменения незавершенного производства на показатели, характеризующие финансовое состояние организации, в частности, на изменение коэффициента текущей ликвидности [1, 3, 4].

Исследуем это влияние с помощью следующей формулы (2):

$$\text{КТЛ} = \frac{\text{КА} - \text{РБП}}{\text{КО}} = \frac{\text{Запасы(НЗП)} + \text{Зпр} + \text{КАпр} - \text{РБП}}{\text{КО}}, \quad (2)$$

где Запасы (НЗП) – незавершенное производство, которое входит в запасы;

Зпр – прочие запасы;

КАпр – прочие краткосрочные активы;

РБП – расходы будущих периодов;
КО – краткосрочные обязательства.

Имеем кратный тип модели факторной системы. Для расчета влияния факторов используется прием цепных подстановок.

Расчет факторов изменения коэффициента текущей ликвидности представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Расчет факторов изменения коэффициента текущей ликвидности

Факторы	Расчет уровня влияния		Уровень влияния, коэфф, пп.	Структура факторов, %
	алгоритм	цифровой расчет		
Факторы первого порядка				
1.Изменение краткосрочных обязательств	$\frac{КА_0 - РБП_0}{КО_1} - \frac{КА_0 - РБП_0}{КО_0}$	$\frac{53709 - 85}{63054} - \frac{53709 - 85}{43218}$	-0,39	-1114,3
2.Изменение расходов будущих периодов	$\frac{КА_0 - РБП_1}{КО_1} - \frac{КА_0 - РБП_0}{КО_1}$	$\frac{53709 - 417}{63054} - \frac{53709 - 85}{63054}$	-0,005	-14,3
3.Изменение краткосрочных активов	$\frac{КА_1 - РБП_1}{КО_1} - \frac{КА_0 - РБП_1}{КО_1}$	$\frac{76473 - 417}{63054} - \frac{53709 - 417}{63054}$	+0,36	+1028,6
Итого	$\frac{КА_1 - РБП_1}{КО_1} - \frac{КА_0 - РБП_0}{КО_0}$	$\frac{76473 - 417}{63054} - \frac{53709 - 85}{43218}$	-0,035	-100
Факторы второго порядка				
3.1 Запасы (НЗП)	$\frac{\frac{Запасы(НЗП)_1 + Зпр_0 + КАпр_0 - РБП_1}{КО_1} - \frac{Запасы(НЗП)_0 + Зпр_0 + КАпр_0 - РБП_1}{КО_1}}{КО_1}$	$\frac{\frac{11716 + 17510 + 32391 - 417}{63054} - \frac{3808 + 17510 + 32391 - 417}{63054}}{63054}$	+ 0,1254	+358,3
3.2 Прочие запасы	$\frac{\frac{Запасы(НЗП)_1 + Зпр_1 + КАпр_0 - РБП_1}{КО_1} - \frac{Запасы(НЗП)_1 + Зпр_0 + КАпр_0 - РБП_1}{КО_1}}{КО_1}$	$\frac{\frac{11716 + 22962 + 32391 - 417}{63054} - \frac{11716 + 17510 + 32391 - 417}{63054}}{63054}$	+ 0,0865	+247,1
3.3 Прочие краткосрочные активы	$\frac{\frac{Запасы(НЗП)_1 + Зпр_1 + КАпр_1 - РБП_1}{КО_1} - \frac{Запасы(НЗП)_1 + Зпр_1 + КАпр_0 - РБП_1}{КО_1}}{КО_1}$	$\frac{\frac{11716 + 22962 + 41795 - 417}{63054} - \frac{11716 + 22962 + 32391 - 417}{63054}}{63054}$	+ 0,1491	+423,2
Итого	$\frac{КА_1 - РБП_1}{КО_1} - \frac{КА_0 - РБП_1}{КО_1}$	$\frac{76473 - 417}{63054} - \frac{53709 - 417}{63054}$	+ 0,36	+1028,6

Примечание – Источник: авторская разработка.

53709 = 3808 + 17510 + 32391 (расчленение краткосрочных активов на начало отчетного периода).

76473 = 11716 + 22962 + 41795 (расчленение краткосрочных активов на конец отчетного периода).

Данные таблицы 2 показывают, что среди факторов первого порядка наиболее существенное влияние на изменение коэффициента текущей ликвидности оказало изменение

краткосрочных обязательств (-0,39 п. п.) или 1114,3 % от изменения результативного показателя, а также изменение прочих краткосрочных активов (+0,36 п. п.), что составило 1028,6 % от изменения результативного показателя.

Среди факторов второго порядка наиболее существенное влияние оказало воздействие изменение НЗП (+ 0,1254 п. п.) или 358,3 % от изменения результативного признака, а также прочих запасов (+ 0,0865 п. п.), что составило 247,1 % от изменения результативного показателя и влияние изменения прочих краткосрочных активов (+ 0,1491 п. п.) или 423,2 % от изменения результативного показателя. В таблице 2 наглядно представлены все факторы, которые повлияли на изменение коэффициента текущей ликвидности и их структура.

Также рассмотрим влияние изменения незавершенного производства на изменение коэффициента обеспеченности обязательств имуществом, который рассчитывается следующим образом, формула (3) [2]:

$$K = \frac{ДО+КО}{ДА+КА}, \quad (3)$$

где ДО – долгосрочные обязательства;

КО – краткосрочные обязательства;

ДА – долгосрочные активы;

КА – краткосрочные активы.

По анализируемой организации:

$$\begin{aligned} K_0 &= \frac{ДО_0 + КО_0}{ДА_0 + КА_0} = \frac{8\,607 + 43\,218}{27\,444 + 53\,709} = 0,64 \\ K' &= \frac{ДО_1 + КО_0}{ДА_0 + КА_0} = \frac{10\,718 + 43\,218}{27\,444 + 53\,709} = 0,66 \\ K'' &= \frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_0 + КА_0} = \frac{10\,718 + 63\,054}{27\,444 + 53\,709} = 0,91 \\ K''' &= \frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_1 + КА_0} = \frac{10\,718 + 63\,054}{28\,126 + 53\,709} = 0,9 \\ K_1 &= \frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_1 + КА_1} = \frac{10\,718 + 63\,054}{28\,126 + 76\,473} = 0,71 \end{aligned}$$

Детализируем влияние изменения незавершенного производства, формула (4):

$$K = \frac{ДО+КО}{ДА+КА} = \frac{ДО+КО}{ДА+Запасы(НЗП)+Зпр+КАпр}, \quad (4)$$

где Запасы (НЗП) – запасы, относимые на незавершенное производство;

Зпр – прочие запасы;

КАпр – краткосрочные активы прочие.

Расчет факторов изменения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом представлен в таблице 3.

Таблица 3 – Расчет факторов изменения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом

Факторы	Расчет уровня влияния		Уровень влияния, п.п.	Структура факторов, %
	алгоритм	цифровой расчет		
Факторы первого порядка				
1.Изменение долгосрочных обязательств	$\frac{ДО_1 + КО_0}{ДА_0 + КА_0} - \frac{ДО_0 + КО_0}{ДА_0 + КА_0}$	0,66 – 0,64	+0,02	+28,57
2.Изменение краткосрочных обязательств	$\frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_0 + КА_0} - \frac{ДО_1 + КО_0}{ДА_0 + КА_0}$	0,91 – 0,66	+0,25	+357,14
3.1.Изменение долгосрочных активов	$\frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_1 + КА_0} - \frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_0 + КА_0}$	0,9 – 0,91	-0,01	-14,29
3.2.Изменение краткосрочных активов	$\frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_1 + КА_1} - \frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_1 + КА_0}$	0,71 – 0,9	-0,19	-271,42
Итого	$\frac{ДО_1 + КО_1}{ДА_1 + КА_1} - \frac{ДО_0 + КО_0}{ДА_0 + КА_0}$	0,71 – 0,64	+0,07	+100
Факторы второго порядка				
3.2.1. Изменение НЗП	$\frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_1 + 3\text{пр}_0 + КА\text{пр}_0}{ДО_1 + КО_1}} - \frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_0 + 3\text{пр}_0 + КА\text{пр}_0}{ДО_1 + КО_1}}$	$\frac{73\,772}{89\,743} - \frac{73\,772}{81\,835}$	-0,08	-114,28
3.2.2. Изменение прочих запасов	$\frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_1 + 3\text{пр}_1 + КА\text{пр}_0}{ДО_1 + КО_1}} - \frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_1 + 3\text{пр}_0 + КА\text{пр}_0}{ДО_1 + КО_1}}$	$\frac{73\,772}{95\,195} - \frac{73\,772}{89\,743}$	-0,05	-71,43
3.2.3. Изменение краткосрочных активов прочих	$\frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_1 + 3\text{пр}_1 + КА\text{пр}_1}{ДО_1 + КО_1}} - \frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_1 + 3\text{пр}_1 + КА\text{пр}_0}{ДО_1 + КО_1}}$	$\frac{73\,772}{104\,599} - \frac{73\,772}{95\,195}$	-0,06	-85,71
Итого	$\frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_1 + 3\text{пр}_1 + КА\text{пр}_1}{ДО_1 + КО_1}} - \frac{ДО_1 + КО_1}{\frac{ДА_1 + \text{Запасы (НЗП)}_0 + 3\text{пр}_0 + КА\text{пр}_0}{ДО_1 + КО_1}}$	$\frac{73\,772}{104\,599} - \frac{73\,772}{81\,835}$	-0,19	-271,42

Примечание – Источник: авторская разработка.

Как показывают данные таблицы 3, наиболее существенное влияние на изменение коэффициента обеспеченности обязательств имуществом среди факторов первого порядка оказало изменение краткосрочных обязательств +0,25 п. п. или 357,14 % от изменения результативного показателя. Отрицательное влияние оказало изменение краткосрочных активов (-0,19 п. п.), что составило 271,42 % от изменения результативного показателя.

Из факторов второго порядка наиболее существенное влияние на изменение коэффициента обеспеченности обязательств имуществом оказало воздействие изменение НЗП (-0,08 п. п.), что составило 114,28 % от изменения результативного признака. В этой таблице наглядно представлены уровни влияния всех факторов, повлиявших на изменение коэффициента обеспеченности обязательств имуществом, и их структура.

Данная информация является основой для принятия соответствующих управленческих решений.

Впервые представленная авторская методика выделения влияния незавершенного производства на коэффициент текущей ликвидности в соответствии с требованиями методических рекомендаций по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций, утвержденными приказом Министерства финансов Республики Беларусь от 14 октября 2021 года № 351 и коэффициент обеспеченности обязательств

имуществом в соответствии с требованиями постановления Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 7 августа 2023 года № 16/46 «Об оценке степени риска наступления банкротства», несомненно, помогает руководителю субъекта хозяйствования в правильности расстановки приоритетов, направленных на повышение эффективности производства, повышения уровня кредитоспособности и инвестиционной привлекательности организации [1, 2].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Методические рекомендации по проведению комплексной системной оценки финансового состояния организаций: приказ министерства финансов Республики Беларусь от 14 октября 2021 года № 351. – URL: <https://e.expert.by/doc/1078911?links=245736&page=10> (дата обращения 03.09.2025).

2. Об оценке степени риска наступления банкротства: постановление Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства финансов Республики Беларусь от 7 августа 2023 года № 16/46. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=W22340308> (дата обращения 03.09.2025).

3. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учебное пособие для студентов учреждений образования по специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит (по направлениям)» / [Г.Г. Виногоров и др.]. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2021 – 247 с.

4. Маталыцкая С.К. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности: учебно-методическое пособие: для слушателей системы переподготовки и повышения квалификации экономических кадров / С.К. Маталыцкая; Министерство образования Республики Беларусь, Белорусский государственный экономический университет. – 5-е изд., стереотипное, – Минск: БГЭУ, 2024. – 182 с.

УДК 796.062:330.112.2

СПЕЦИФИКА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ SPECIFICITY OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE SPHERE OF PHYSICAL CULTURE AND SPORTS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Додонов Олег Владимирович,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
oleg.dodonov.68@mail.ru

Dodonov Oleg,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье определены отличия белорусской модели развития предпринимательства в сфере физической культуры и спорта от западноевропейской. Дано определение понятию «предпринимательство в сфере физической культуры и спорта» на основе парадигмы белорусской (социально ориентированной) модели. Проанализирована нормативно-правовая база, способствующая развитию предпринимательства в сфере физической культуры и спорта Республики Беларусь. Проведен анализ и выявлены проблемы

развития предпринимательства в организациях физической культуры и спорта, финансируемых из Государственного бюджета Республики Беларусь. Обоснованы принципы, разработаны методы, определены инструменты и источники финансирования для развития предпринимательства в сфере физической культуры и спорта Республики Беларусь.

Ключевые слова: предпринимательство, прибыль, спорт, услуги, физическая культура.

Abstract. The article defines the differences between the Belarusian model of development of entrepreneurship in the sphere of physical culture and sports and the Western European one. The concept of "entrepreneurship in the sphere of physical culture and sports" is defined based on the paradigm of the Belarusian (socially-oriented) model. The regulatory framework promoting the development of entrepreneurship in the sphere of physical culture and sports of the Republic of Belarus is analyzed. The analysis is conducted and the problems of entrepreneurship development in physical culture and sports organizations financed from the State Budget of the Republic of Belarus are identified. The principles have been substantiated, methods have been developed, and instruments and sources of financing have been identified for the development of entrepreneurship in the field of physical culture and sports in the Republic of Belarus.

Keywords: entrepreneurship, profit, sports, services, physical education.

Предпринимательство в сфере физической культуры и спорта (далее – ФКиС) стало объектом изучения ученых гораздо позже, чем, например, в сфере торговли или реального сектора экономики, что подтверждено научными исследованиями середины – конца XX в. Уолтера С. Нила и К. Хайнеманна [1, 2]. В основе парадигмы этих ученых заложен поиск механизмов получения прибыли в сфере ФКиС на примере тех западноевропейских стран, где спорт преимущественно развивается на основе частного капитала. Основываясь на этой парадигме, рассматривают предпринимательство и ведущие российские ученые: Алешин В.В. и Леднев В.А. [3, 4].

Основателем белорусской научной школы предпринимательства в области спорта можно считать Репкина С.Б., который в своих исследованиях на примере игровых видов спорта предложил модель получения прибыли как клубными командами, так и спонсорами от проводимых спортивных мероприятий [5]. Отдельные аспекты предпринимательства как инструмента самофинансирования спортивных организаций рассмотрены Богаревич Н.О. [6].

Концепция развития предпринимательства зарубежных ученых исходит из модели управления спортом, в которой большая часть инвестиций в развитие сферы ФКиС принадлежит корпорациям (частному бизнесу), и инвестируется, в первую очередь, в профессиональный спорт с возможностью извлечения максимальной прибыли. Для белорусской же модели управления спортом, такое понимание предпринимательства в данной сфере не приемлемо изначально, поскольку в Республике Беларусь основную финансовую нагрузку несет на себе государство, и за счет государства инвестируется как профессиональный, так и любительский спорт и физическая культура.

Тем не менее, развитие предпринимательства в сфере ФКиС является актуальной задачей, решение которой обусловлено необходимостью эффективного использования государственных инвестиций в развитие данной сферы – с одной стороны, а с другой – необходимостью повышения предпринимательской активности самих организаций с увеличением доли собственных и внебюджетных средств с переходом на частичное самофинансирование. В этой связи заслуживает внимание следующая точка зрения Президента Республики Беларусь, озвученная им на недавних (4 апреля 2025 г.) совещаниях с ответственными руководителями, курирующими развитие ФКиС в Республике Беларусь: «Скажу откровенно – если бы мы пошли западным путем, за что многие ратуют, сегодня бы спорта в стране не было.... Нужна отдача от тех средств, которые вкладываются в спорт» [7]. В свою очередь, в Государственной программе отмечено, что одним из важнейших инструментов в достижении целей ее реализации является «...направление внебюджетных (собственных) средств организаций сферы физической культуры и спорта на выполнение мероприятий Государственной программы», доля которых в

общем объеме финансирования на протяжении 2021–2025 гг. составляла лишь 0,3 %, а частных инвесторов от 2,7 % до 5,1 % [8].

Таким образом, развитие предпринимательства в сфере ФКиС Республики Беларусь является актуальной задачей, при решении которой необходимо учитывать специфические особенности в отличие от подходов, применяемых в западноевропейских странах.

В первую очередь следует дать трактовку самому понятию «предпринимательство в сфере ФКиС», которое бы соответствовало описанным выше специфическим особенностям управления данной сферой в Республике Беларусь.

Исходя из определения «предпринимательская деятельность», содержащегося в Законе Республики Беларусь от 22 апреля 2024 г. № 365-З, следует, что: во-первых, предпринимательством могут заниматься как юридические лица (в нашем случае – все организации ФКиС), так и физические (в нашем случае – индивидуальные предприниматели (ИП)); во-вторых, данные субъекты должны быть заинтересованы в получении прибыли от продажи произведенных товаров и выполненных работ (оказанных услуг), к которым относятся и физкультурно-оздоровительные и спортивные услуги [9]. При этом из определения следует, что в процессе предпринимательства существует «...риск и под свою имущественную ответственность...».

Очевидно, что если речь идет об организациях, финансируемых из Государственного бюджета Республики Беларусь (далее – бюджетные организации), то данное условие (собственный риск и собственная имущественная ответственность) вступают в противоречие с самим определением понятия предпринимательство. Таким образом, при обосновании понятия «предпринимательство» следует учитывать форму и источники финансирования организаций ФКиС, где данный вид деятельности, в случае ее неэффективности, может принести вместо прибыли убытки как самой бюджетной организации, так и Государственному бюджету Республики Беларусь.

Таким образом можно дать следующее определение: предпринимательство в сфере ФКиС – это эффективная деятельность организаций ФКиС и ИП, направленная на получение прибыли от продажи спортивных товаров и оказания физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг другим лицам для удовлетворения их потребностей в росте спортивных результатов и (или) укреплении здоровья, в процессе которой бюджетные организации разделяют риск с государством, а внебюджетные (частные, коммерческие) и индивидуальные предприниматели несут риск под свою имущественную ответственность. Объединяющим же инструментом для получения прибыли как бюджетными, так и частными организациями ФКиС и ИП, является качественное оказание физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг.

Анализ нормативно-правовой базы Республики Беларусь говорит о том, что она в равной степени направлена на стимулирование предпринимательства как в коммерческих организациях и ИП, так и бюджетных и общественных организациях сферы ФКиС. В частности, в соответствии с нормами Закона Республики Беларусь «О физической культуре и спорте» все субъекты в сфере ФКиС могут заниматься предпринимательством: Национальный Олимпийский (НОК) и Паралимпийский комитеты Республики Беларусь; федерации (союзы, ассоциации) по виду (видам) спорта; Республиканские государственно-общественные объединения (РГООР) и специализированные учебные заведения, осуществляющие развитие технических, авиационных, военно-прикладных и служебно-прикладных видов спорта (СДЮСТШ); специализированные учебно-спортивные учреждения (СУСУ), к которым относятся детско-юношеские спортивные школы (ДЮСШ), специализированные детско-юношеские школы олимпийского резерва (СДЮШОР), центры олимпийского резерва (ЦОР), центры олимпийской подготовки (ЦОП), училища олимпийского резерва (УОР); клубы по виду (видам) спорта, созданные в форме учреждений с государственным финансированием; клубы по виду (видам) спорта, созданные в форме учреждений с частным финансированием, включая спортивные школы, корпоративные лиги, фитнес-лиги и фитнес-центры; физкультурно-оздоровительные комбинаты (ФОК), спортивные центры, центры

физкультурно-оздоровительной работы (ЦФОР), физкультурно-спортивные клубы (ФСК) с различной формой финансирования; спортивно-оздоровительные лагеря; центры физического воспитания и спорта учащихся и студентов, иные физкультурно-спортивные сооружения (ФСС) [10]. Указ Президента Республики Беларусь от 15 апреля 2013 г. № 191 «Об оказании поддержки организациям физической культуры и спорта» (в редакции от 17.10.2024 г.) непосредственно направлен на стимулирование организаций ФКиС к предпринимательству, не зависимо от форм их собственности и финансирования; аналогичные правовые нормы для стимулирования предпринимательской деятельности в сфере ФКиС заложены и в двух Постановлениях Министерства спорта и туризма Республики Беларусь («О специализированных учебно-спортивных учреждениях» и «Об утверждении положения о городском, районном физкультурно-оздоровительном, спортивном центре (комбинате, комплексе, центре физкультурно-оздоровительной работы), физкультурно-спортивном клубе») [11].

В тоже время, как показывают результаты исследований, проводимых со специалистами Министерства спорта и туризма Республики Беларусь на протяжении 2022–2024 гг., уровень предпринимательства в бюджетных организациях ФКиС является недостаточным: из 483 бюджетных организаций ФКиС, взятых для анализа, 201 (или 41,6 %) не занимаются предпринимательством. Если проанализировать по типу СУСУ, то предпринимательством не занимаются: из 153 ДЮСШ – 77 (или 50,3 %), где более половины из них – в Минской и Витебской областях; из 236 СДЮШОР – 106 (или 44,9 %), где более половины из них – в Гомельской области и г. Минске; из 12 ЦОП в г. Минске – 4 (или 33,3 %); из 38 ЦОР – 7 (или 18,4 %); из 11 УОР – 3 (27,3 %).

Существенной практической проблемой является тот факт, что при наличии материально-технической базы и квалифицированных тренеров (в особенности ЦОП, ЦОР и УОР, где идет подготовка спортсменов более высокого уровня, чем в ДЮСШ, СДЮШОР и СДЮШСТ), в 41,6 % СУСУ не развито предпринимательство.

Не менее острой проблемой является отсутствие диверсификации в оказании платных физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг бюджетными организациями ФКиС. Причиной можно считать регламентацию деятельности СУСУ по времени и контрольным нормативам в подготовке спортсменов, сверх которых они могут оказывать платные услуги. Однако такая же регламентация определена и для спортивных клубов, у которых диверсификация оказываемых физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг гораздо шире. Если же сравнить спектр оказываемых физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг таких бюджетных организаций ФКиС Республики Беларусь, как спортивные клубы, ФСК, ФСС и ФОК с аналогичными коммерческими (негосударственными) организациями, то можно отметить преимущества последних в диверсификации этих услуг.

Для разрешения выявленных проблем равно, как и для развития предпринимательства в сфере ФКиС Республики Беларусь необходимо устранить следующее противоречие организационного порядка.

Так, с начала 2021 г. в Республике Беларусь реализуется Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы, утвержденная Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 29.01.2021 г. за № 56, основной целью которой является формирование благоприятной среды для развития субъектов малого и среднего предпринимательства с учетом их потребностей [12]. Существенным же недостатком является то, что Министерство спорта и туризма Республики Беларусь не выступило в качестве одного из заказчиков при разработке данной государственной программы и, как следствие – в ней не предусмотрено непосредственное целевое финансирование субъектов в сфере ФКиС. Таким образом, для развития предпринимательства в сфере ФКиС Республики Беларусь необходимо, в первую очередь, устранить данные противоречия и обеспечить участие Министерства спорта и туризма Республики Беларусь как в реализации данной Государственной программы на последнем этапе 2025 г., так и при разработке и реализации аналогичной Государственной программы на последующий период 2026–2030 гг.

С учетом положений Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы разработаны методы развития предпринимательства в сфере ФКиС Республики Беларусь:

– административные – заключаются в достижении необходимого уровня согласованности действий между органами государственной власти и бизнеса, повышения уровня межведомственного взаимодействия, что позволит обеспечить широкий доступ ИП и организаций ФКиС к базовым услугам поддержки и, тем самым, модернизировать и укрепить материально-техническую базу организаций ФКиС;

– организационные – заключаются в использовании части внебюджетных (собственных) средств организаций сферы ФКиС для обучения своих работников навыкам предпринимательства, что будет способствовать повышению качества оказываемых физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг;

– стимулирующие – заключаются в развитии гарантийного механизма поддержки субъектов предпринимательства на основе привлечения собственных средств организаций ФКиС и иных (негосударственных) источников финансирования, не запрещенных законодательством, в сочетании с оказанием государственной финансовой поддержки для стимулирования деловой инициативы ИП и организаций ФКиС.

При этом первоочередными принципами должны стать: развитие в сфере ФКиС навыков предпринимательства; стимулирование деловой инициативы; доступ к источникам финансирования (таблица 1).

Таблица 1 – Инструменты и источники финансирования развития предпринимательства в сфере ФКиС Республики Беларусь

Принцип	Инструменты	Источники финансирования
Развитие в сфере ФКиС навыков предпринимательства	Внедрение цифровых технологий при обучении навыкам предпринимательства работников организаций ФКиС и ИП. Продвижение интернет-сайтов организаций ФКиС, оказывающих платные услуги	Республиканский и местные бюджеты
Стимулирование деловой инициативы	Разработка обучающих программ и курсов по развитию предпринимательства в сфере ФКиС. Обеспечение доступа субъектов в сфере ФКиС к информационно-правовым ресурсам, содержащим образовательную и научно-практическую информацию о предпринимательстве. Обеспечение участия субъектов предпринимательства в сфере ФКиС в национальном конкурсе «Предприниматель года»	Республиканский и местные бюджеты
Доступ к источникам финансирования	Оказание государственной финансовой поддержки субъектам предпринимательства в сфере ФКиС на основе льготного кредитования при условии их эффективной деятельности	Республиканский и местные бюджеты, кредиты ОАО «АСБ Беларусбанк»

Примечание – Источник: авторская разработка с учетом отдельных направлений Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы.

Очевидно, что государственные ресурсы, вкладываемые в развитие предпринимательства сферы ФКиС, в первую очередь должны предназначаться для бюджетных организаций ФКиС и, в частности для СУСУ, в которых уровень предпринимательской активности самый низкий.

При этом важным условием для получения финансовой поддержки как для этих организаций ФКиС (СУСУ), так и остальных является эффективность их деятельности, определяемая конечной целью (будь то рост спортивных результатов или укрепление здоровья населения средствами физической культуры и спорта).

Результатом при этом должно стать расширение спектра оказываемых физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг на платной основе организациями ФКиС и ИП, что позволит увеличить численность пользователей этими услугами и, соответственно, получить дополнительную прибыль. Основной же целью при этом является поступление дополнительных источников в Государственный бюджет Республики Беларусь от полученной прибыли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Walter C. Neale. The Peculiar Economics of Professional Sports: A Contribution to Theory of the Firm in Sporting Competition and in Market Competition // *The Quarterly Journal of Economics*. – Vol. 78. – № 1 (Feb., 1964). – P. 1–14.
2. Heinemann K. Einführung in die Oekonomie des Sports. – Verlag Hofmann Schorndorf, 1995. – 297 p.
3. Алешин В.В. Олимпийский комплекс «Лужники»: менеджмент, маркетинг и экономика – Москва: Сов. спорт, 2000. – 247 с.
4. Леднев В.А., Солнцев И.В. Предпринимательство в индустрии спорта: направления, инновации и формы поддержки // *Стратегические решения и риск-менеджмент / Strategic Decisions and Risk Management*. – 2021. – № 12 (3). – С. 195–276.
5. Репкин С.Б. Экономика игровых видов спорта в Республике Беларусь: стратегия развития и организационно-методический инструментарий ее реализации / С.Б. Репкин: дис. ...доктора экон. наук: 08.00.05 / С.Б. Репкин. – Минск, 2017. – 233 с.
6. Богаревич Н.О. Финансирование деятельности спортивных организаций в условиях формирования современной модели национального спорта: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Богаревич Наталия Олеговна; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2017. – 25 с.
7. Лукашенко анонсировал «приличные изменения» по финансовым вопросам в спорте. – URL: <https://belta.by/president/view/lukashenko-anonsiroval-prilichnye-izmenenija-po-finansovym-voprosam-v-sporte-699773-2025/> (дата обращения 12.03.2025).
8. О Государственной программе «Физическая культура и спорт» на 2021–2025 годы»: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 25 марта 2023 г. № 61 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100054> (дата обращения 16.03.2025).
9. Об изменении законов по вопросам предпринимательской деятельности: Закон Республики Беларусь от 22 апреля 2024 г. № 365-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H12400365> (дата обращения 23.03.2025).
10. О физической культуре и спорте: Закон Республики Беларусь от 4 января 2014 г. № 125-З: в ред. Закона Республики Беларусь от 19 июля 2022 г. № 200-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H11400125> (дата обращения 10.03.2025).
11. Об оказании поддержки организациям физической культуры и спорта: Указ Президента Республики Беларусь от 15 апреля 2013 г. № 191: в ред. от 17.10.2024 г. – URL: <https://mst.gov.by/data/files/2025/ukaz-191.pdf> (дата обращения 10.03.2025).
12. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 января 2021 г. № 56 в ред. Постановления Совета Министров Республики Беларусь от 28 июня 2024 г. № 458 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100056> (дата обращения 26.03.2025).

**БАНКРОТСТВО СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:
ФИНАНСОВЫЕ И АНАЛИТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
BANKRUPTCY OF BUSINESS ENTITIES:
FINANCIAL AND ANALYTICAL ASPECTS**

Езерская Татьяна Александровна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
redsoxblr@gmail.com

Шутова Антонина Мечиславовна,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
antonina961@mail.ru

Yezeraskaya Tatyana,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Shutova Antonina,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы совершенствования концептуальных и методических аспектов национального института банкротства в целях устойчивого развития экономики Республики Беларусь. Цель исследования – на основе критического анализа теории и практики финансового менеджмента, рассмотреть концептуальные основы функционирования института банкротства и механизмы реализации инструментария диагностики финансового состояния в целях оценки несостоятельности субъекта предпринимательской деятельности. В статье использовались общенаучные методы исследования (анализ и синтез), методы эмпирического исследования (наблюдение, сравнение, измерение). Определены роль и значение диагностики несостоятельности как инструмента антикризисного управления. В статье рассмотрен механизм реализации предложенной концепции диагностики финансового состояния хозяйствующего субъекта в процессе формирования национальной системы банкротства. Доказано, что использование инструментария диагностики финансового состояния даст возможность снижения риска банкротства субъекта предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: банкротство, вероятность банкротства, диагностика финансового состояния, несостоятельность, финансовый менеджмент.

Abstract. The article discusses the problems of improving the conceptual and methodological aspects of the national Institute of Bankruptcy for the sustainable development of the economy of the Republic of Belarus. The purpose of the study is, based on a critical analysis of the theory and practice of financial management, to consider the conceptual foundations of the functioning of the bankruptcy institute and the mechanisms for implementing tools for diagnosing the financial condition in order to assess the insolvency of a business entity. The article uses general scientific research methods

(analysis and synthesis), empirical research methods (observation, comparison, measurement). The role and importance of insolvency diagnostics as an anti-crisis management tool are determined. The article considers the mechanism of implementation of the proposed concept for diagnosing the financial condition of an economic entity in the process of forming a national bankruptcy system. It is proved that the use of financial condition diagnostic tools will make it possible to reduce the risk of bankruptcy of a business entity.

Keywords: bankruptcy, probability of bankruptcy, diagnosis of financial condition, insolvency, financial management.

Цели устойчивого развития национальной экономики определяют комплекс задач по повышению эффективности бизнес-процессов и снижению вероятности банкротства хозяйствующих субъектов. Реализация современной концепции финансового менеджмента предполагает постоянный мониторинг финансового положения и оперативную диагностику несостоятельности субъекта предпринимательской деятельности. Данные, полученные в результате проведенной диагностики, предоставляет финансовым менеджерам достоверную и оперативную информацию о состоянии бизнес-процессов организации.

Концептуальные основы и методические аспекты проведения процедур банкротства и диагностики несостоятельности рассматривались в работах И.А. Бланка, В.В. Ковалева и других [1–3]. В современной экономической литературе исследованию концептуальных основ и методических аспектов аналитических процедур, используемых при оценке вероятности банкротства, посвящены работы Г.В. Савицкой, Е.Г. Толкачевой [4, 5].

Цель исследования – на основе критического анализа теории и практики финансового менеджмента, рассмотреть концептуальные основы функционирования института банкротства и механизмы реализации инструментария диагностики финансового состояния в целях оценки несостоятельности субъекта предпринимательской деятельности.

В представленной научной статье использовалась совокупность методов и подходов, позволивших реализовать концептуальное единство проведенного исследования. В качестве методологической базы исследования использовались общенаучные методы исследования (анализ и синтез), методы эмпирического исследования (наблюдение, сравнение, измерение).

Таким образом, все вышеизложенное позволяет говорить об актуальности цели исследования, направленной на совершенствование теоретических и методических аспектов проведения процедур диагностики несостоятельности субъекта предпринимательской деятельности.

В Республике Беларусь происходит постепенное развитие национальной системы банкротства. Формируются институциональные основы национальной системы банкротства. Совершенствуется законодательная база, регулирующая теоретические и методологические основы процедуры несостоятельности (банкротства) хозяйствующего субъекта.

Так, в период до 1 октября 2023 года в Республике Беларусь в процессе оценки вероятности банкротства и проведения процедур антикризисного финансового менеджмента использовались нормы Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 13 июля 2012 г. № 415-3 (в редакции Законов Республики Беларусь от 04.01.2014 № 104-3, от 24.10.2016 № 439-3).

В целях дальнейшего совершенствования механизма антикризисного управления с 1 октября 2023 года вступили в силу положения Закона Республики Беларусь «Об урегулировании неплатежеспособности» от 13 декабря 2022 г. № 227-3.

Проанализировав новации указанного закона, следует провести сравнительный анализ сущности основных категорий, на основе которых базируется национальная система банкротства в Республике Беларусь. Сравнительная характеристика основных категорий, формирующих законодательные основы института банкротства в Республике Беларусь представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнительная характеристика категорий, формирующих национальную систему банкротства

Наименование категорий	Редакция Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» от 13 июля 2012 г. № 415-З	Редакция Закона Республики Беларусь «Об урегулировании неплатежеспособности» от 13 декабря 2022 г. № 227-З
Банкротство	неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением суда о банкротстве с ликвидацией должника – юридического лица, прекращением деятельности должника – индивидуального предпринимателя	неплатежеспособность должника, признанная решением суда, рассматривающего экономические дела, о признании должника – юридического лица банкротом и открытии ликвидационного производства, о признании должника – индивидуального предпринимателя банкротом с прекращением предпринимательской деятельности и открытии ликвидационного производства
Неплатежеспособность	неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредитора (кредиторов) по платежным обязательствам, а также по обязательствам, вытекающим из трудовых и связанных с ними отношений	финансовое состояние должника, характеризующее его неспособность исполнить денежные обязательства, обязанность по уплате обязательных платежей и (или) обязательства по выплате заработной платы и производству иных выплат в соответствии с законодательством о труде, срок исполнения которых наступил
Несостоятельность (экономическая несостоятельность)	неплатежеспособность, имеющая или приобретающая устойчивый характер, признанная решением суда об экономической несостоятельности с санацией должника	неплатежеспособность должника, признанная решением суда о признании должника несостоятельным и введении санации

Примечание – Источник: авторская разработка.

Проведенный анализ понятийного аппарата, формирующего институциональные основы системы банкротства в Республике Беларусь, констатирует, что положения национального законодательства трансформируются. Требованиями Закона Республики Беларусь «Об экономической несостоятельности (банкротстве)» банкротство связывается, в первую очередь, с диагностикой у организации устойчивой неплатежеспособности. Действующие положения Закона Республики Беларусь «Об урегулировании неплатежеспособности» увязывают процедуру банкротства, прежде всего, с юридическими основаниями прекращения деятельности организации, у которой присутствуют признаки неплатежеспособности. Таким образом, несомненным достоинством указанного нормативно-правового акта является четкая формулировка понятия «банкротства».

Кроме того, следует отметить, что существенно изменилась трактовка экономической категории «неплатежеспособность». Следует отметить, что в указанном нормативно-правовом акте осуществлен отказ от характеристик неплатежеспособности как имеющей или приобретающей устойчивый характер (исходя из значений финансовых коэффициентов, определенных на основании данных бухгалтерской отчетности) в пользу признания неплатежеспособности как факта невыполнения обязательств, срок исполнения которых наступил.

Следующим дискуссионным моментом при рассмотрении теоретических аспектов рассматриваемой проблемы, является тождественность понятий «банкротство» и «несостоятельность». На наш взгляд, это различные по своему экономическому содержанию понятия. Несостоятельность устанавливается на основании заявления должника о своей несостоятельности в суд. Несостоятельность не всегда означает, что хозяйствующего субъекта ждет банкротство. Банкротство устанавливается на основании заявления должника о своем банкротстве либо заявления кредитора или иных лиц о банкротстве должника в суд.

Изучив процедурную составляющую механизма признания хозяйствующего субъекта банкротом, считаем, что диагностика финансового состояния является основой для осуществления процедуры несостоятельности. От результатов, полученных в процессе проведения диагностических процедур, зависят принимаемые управленческие решения. Кроме того, результаты диагностики финансового состояния используются для подготовки плана санации или плана ликвидации должника, определения возможности заключения мирового соглашения, определения наличия (отсутствия) признаков преднамеренного банкротства, сокрытия банкротства или препятствования проведению расчетов с кредиторами, а также установления причин несостоятельности или банкротства должника.

Таким образом, от объективности и достоверности методики диагностики финансового состояния зависит дальнейшее осуществление финансово-хозяйственной деятельности должника.

Диагностика финансового состояния как любая управленческая процедура должна осуществляться поэтапно. Считаем, что основными этапами диагностики финансового состояния являются: идентификация финансового положения; оценка выявленных отклонений; поиск резервов улучшения финансового состояния; разработка моделей финансового оздоровления; реализация разработанных антикризисных мероприятий. Разработанный механизм реализации диагностики финансового состояния хозяйствующего субъекта как составной части процедур признания несостоятельности организации представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Механизм реализации диагностики финансового состояния организации как составной части процедур признания несостоятельности

Наименование этапа	Характеристика
Идентификация	Мониторинг финансового состояния организации с помощью системы финансовых показателей (индикаторов финансового состояния)
Оценка	Выявление отклонений в финансовом положении организации. Определение причин возникших отклонений. Оценка глубины наступившего финансового кризиса
Поиск резервов	Поиск резервов финансового оздоровления организации
Моделирование	Разработка моделей улучшения финансового положения организации на перспективу
Реализация антикризисных мероприятий	Разработка заключения о финансовом состоянии субъекта хозяйствования. Реализация плана санации или плана ликвидации должника и реализация

Примечание – Источник: авторская разработка.

Далее следует оценить действующий в Республике Беларусь методический инструментарий, используемый в процессе диагностики несостоятельности субъекта предпринимательской деятельности. Проанализировав методическое обеспечение аналитических процедур, используемых при оценке финансового состояния организации, следует выделить два подхода к прогнозированию несостоятельности: 1) использование при диагностике вероятности банкротства моделей прогнозирования банкротства; 2) прогнозирование банкротства согласно методикам, приведенным в нормативно-правовых актах, регулирующих методические и организационные аспекты экономической несостоятельности субъектов хозяйствования.

Проанализировав основные модели, используемые в процессе диагностики вероятности банкротства, следует выделить следующие группы:

- 1) мультифакторные модели диагностики банкротства;
- 2) logic-модели регрессионной оценки риска банкротства;
- 3) модели прогнозирования банкротства предприятия, основанные на использовании современных экономико-математических методов.

Считаем, что в Республике Беларусь мультифакторные дискриминантные модели и logic-модели регрессионной оценки риска банкротства возможно применять в процессе

проведения экспресс-диагностики вероятности банкротства. Результаты, полученные в процессе проведения экспресс-диагностики, дадут возможность диагностировать признаки финансового кризиса, но не смогут дать полное и развернутое представление о причинах возникновения кризисных явлений. Ограниченное применение инструментария мультифакторных моделей связано с различием во внешних факторах, оказывающих влияние на функционирование организаций в Республике Беларусь (таких как степень развития рынка финансовых инструментов, рынка капиталов; особенности национального налогового законодательства; нормативное обеспечение бухгалтерского учета).

На наш взгляд, модели прогнозирования банкротства, основанные на использовании современных экономико-математических методов, целесообразно использовать в процессе проведения фундаментальной диагностики вероятности банкротства, так как они подразумевают под собой достаточно сложное, трудоемкое и комплексное исследование бизнес-процессов, оценку внешних и внутренних факторов, повлиявших на возникновение кризиса.

Следует отметить, что в основе диагностики несостоятельности организаций Республики Беларусь лежали методы, базирующиеся на оценке финансовых коэффициентов. Так, до 1 октября 2023 года в Республике Беларусь при диагностике финансового состояния использовались методики, описанные в Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования и Постановлении Совета Министров Республики Беларусь «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования». В целях диагностики экономической несостоятельности определялись значения показателей: коэффициента текущей ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами.

В рамках реализации процедур Закона Республики Беларусь «Об урегулировании неплатежеспособности» от 13 декабря 2022 г. № 227-З и с целью повышения эффективности диагностики финансового состояния и вероятности банкротства принято Постановление «Об оценке степени риска наступления банкротства», утвержденное Министерством экономики Республики Беларусь, Министерством финансов Республики Беларусь от 7 августа 2023 г. №16/46. Содержание указанного постановления регламентирует порядок осуществления процедур по оценке вероятности банкротства и применению антикризисных финансовых мероприятий.

В соответствии с требованиями постановления «Об оценке степени риска наступления банкротства» при диагностике финансового состояния следует определять значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом и коэффициента просроченных обязательств. Кроме того, в указанном постановлении приведены критерии идентификации хозяйствующих субъектов по результатам диагностики риска наступления банкротства.

Очевидно, что в целях развития национального института банкротства нужна достоверная и объективная методика диагностики несостоятельности. В то же время попытка создания универсальной методики, одинаковой для всех отраслей национальной экономики, представляется нам сомнительной. Выбор конкретной методики диагностики вероятности банкротства должен осуществляться согласно отраслевой принадлежности, формы собственности, структуры капитала и других факторов, влияющих на состояние бизнес-среды хозяйствующего субъекта.

Таким образом, изучив финансовые и аналитические аспекты, обеспечивающие функционирование национальной системы банкротства, были сделаны следующие выводы.

1. Национальный институт банкротства развивается, формируется законодательная база, регулирующая процесс признания субъекта предпринимательской деятельности несостоятельным.

2. Диагностика финансового состояния субъекта хозяйствования является основой для проведения процедуры несостоятельности субъекта предпринимательской деятельности. От

объективности и достоверности методики диагностики зависит дальнейшее осуществление финансово-хозяйственной деятельности должника.

3. Основными этапами проведения диагностики финансового состояния как процедурной составляющей антикризисного финансового менеджмента являются: мониторинг финансового состояния; выявление отклонений в финансовом положении организации и оценка глубины финансового кризиса; поиск резервов финансового оздоровления организации; разработка моделей улучшения финансового положения организации; разработка заключения о финансовом состоянии, плана санации или плана ликвидации должника.

4. В Республике Беларусь в процессе диагностики вероятности несостоятельности следует оценивать значения коэффициента обеспеченности обязательств имуществом и коэффициента просроченных обязательств. Применение в процессе диагностических процедур мультифакторных моделей возможно в процессе проведения экспресс-диагностики вероятности банкротства. Logic-модели регрессионной оценки риска банкротства и модели прогнозирования банкротства, основанные на использовании современных экономико-математических методов, целесообразно использовать в процессе фундаментальной диагностики вероятности банкротства. Выбор конкретной методики диагностики вероятности банкротства должен осуществляться согласно отраслевой принадлежности, формы собственности, структуры капитала и других факторов, влияющих на функционирование бизнес-процессов организации.

Рассмотренные в статье теоретико-методологические проблемы формирования национального института банкротства остаются дискуссионными. Считаем, что предложенный механизм проведения диагностики вероятности банкротства в рамках реализации антикризисной финансовой стратегии даст возможность увеличить эффективность аналитических процедур и позволит повысить информационную емкость финансового менеджмента субъектов предпринимательской деятельности в Республике Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. – Киев: Эльга, Ника Пресс, 2005. – 656 с.
2. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2010. – 424 с.
3. Финансовый менеджмент: учебное пособие / [О.А. Пузанкевич и др.]; под ред. О.А. Пузанкевич. – Минск: БГЭУ, 2020. – 334 с.
4. Савицкая Г.В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. – М.: ИНФРАМ, 2024. – 608 с.
5. Развитие управленческого учета и анализа в системе стратегического менеджмента: монография / [Е.Г. Толкачевой и др.]; под ред. Е.Г. Толкачевой. – Гомель: БГЭУ, 2024. – 296 с.

УДК 334.012.64

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ IMPROVEMENT OF SUPPORT MECHANISMS FOR ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Калинкович Виталий Александрович,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
vkalinkovich@mail.ru

Kalinkovich Vitaly,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматривается один из современных организационно-экономических подходов, позволяющих компании создать внутренний механизм активной генерации идей и их практического воплощения. Стимулируя предпринимательское мышление и аналогичное поведение у сотрудников действующей компании, поощряя их думать и действовать как предприниматели, компании могут открыть для себя новые источники инноваций, создать культуру постоянного совершенствования и поддержания конкурентоспособности. Представлены базовые положения по внедрению в хозяйственную практику механизма внутрикорпоративного предпринимательства (интрапренерства), включающие: перечень необходимых организационно-экономических мероприятий; внутрикорпоративный алгоритм становления интрапренерства. А предлагаемая модель государственно-частного интрапренерства может способствовать дальнейшему развитию механизмов господдержки малого и среднего предпринимательства и совершенствованию корпоративного управления.

Ключевые слова: интрапренерство, корпоративный акселератор, отношения компании и интрапренера, государственно-частное интрапренерство.

Abstract. The article considers one of the modern organizational and economic approaches that allow the company to create an internal mechanism for the active generation of ideas and their practical implementation. By stimulating entrepreneurial thinking and similar behavior among employees of an existing company, encouraging them to think and act like entrepreneurs, companies can discover new sources of innovation, create a culture of continuous improvement and maintaining competitiveness. The basic provisions on the introduction of the mechanism of intra-corporate entrepreneurship (intra-entrepreneurship) into business practice are presented, including: a list of necessary organizational and economic measures; an intra-corporate algorithm for the formation of intra-entrepreneurship. And the proposed model of public-private intrapreneurship can contribute to the further development of state support mechanisms for small and medium-sized businesses and improve corporate governance.

Keywords: intrapreneurship, corporate accelerator, company-intrapreneurship relations, public-private intrapreneurship.

В любой экономической системе деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) не только сглаживает колебания экономической конъюнктуры, но и придает общественному хозяйству гибкость и мобильность, способность к быстрым и перспективным переменам. МСП во многом превосходят крупные компании по таким параметрам как гибкость, быстрота и точность реакции на сигналы рынка, ускоренное освоение новшеств, и при этом – более эффективное использование ресурсов. Мировая практика хозяйствования подтверждает, что субъекты МСП создают до половины всех инноваций, производят в 24 раза больше, чем крупные нововведений на единицу затрачиваемых ресурсов, внедряют 70–75 % результатов НИОКР, в отличие от 33 % на крупных предприятиях.

Поэтому в сегодняшней быстро меняющейся деловой среде устойчиво работающий бизнес, обладая собственными экономическими преимуществами, стремится использовать преимущества малых форм хозяйствования, обеспечивая тем самым свой инновационный потенциал как способ поддержания конкурентоспособности. А это в свою очередь напрямую зависит от способности компании создать внутренний механизм генерации идей и их воплощения. Активизируя предпринимательское мышление и аналогичное поведение у штатных сотрудников, поощряя их думать и действовать как предприниматели, компании

могут открыть для себя новые источники инноваций и создать культуру постоянного совершенствования. Основной же доминантой в этом являются психологическая настроенность персонала на постоянные изменения и масштаб его вовлеченности в процессы совершенствования производственно-технологических процессов, методов работы и организации производства.

Одной из таких стратегий, которая приобрела популярность в последние годы, является т. н. «внутреннее предпринимательство» или интрапренерство [1]. Для Беларуси, в силу того что здесь много предприятий, крайне нуждающихся в инновациях, внедрение в их хозяйственную практику данного механизма следует считать позитивным шагом.

Кратко сущность интрапренерства можно определить как предпринимательство внутри существующей компании. В более широком плане под интрапренерством понимается практика создания внутри компании очагов предпринимательской культуры, побуждающих сотрудников реализовывать свои предпринимательские навыки. Таким сотрудникам со стороны менеджмента компании предоставляется необходимая автономия, ресурсы и поддержка для разработки и реализации инновационных идей, часто (но не всегда) в пределах их должностных компетенций или организационных структур.

Для предпринимателя интрапренерство устраняет целый ряд проблем, связанных с созданием и развитием собственного дела. В отличие от предпринимателей, которые обычно начинают свой бизнес не обладая в полном объеме необходимыми для этого ресурсами, интрапренеры разрабатывают и внедряют новшества в рамках уже существующей компании, что делает доступными для них необходимые для воплощения инновационных идей ресурсы, значительно снижает уровень предпринимательских рисков, расширяет возможности для выхода на рынки сбыта, получения квалифицированных советов и консультаций специалистов-экспертов, обеспечивает доступность внутрикорпоративных обучающих программ, и т. п. Поэтому интрапренер, у которого есть доступ к ресурсам, экспертизе, системам поддержки компании, всегда будет иметь преимущества перед обычным предпринимателем, которому часто приходится рассчитывать только на свои силы.

Для национальной экономики интрапренерство может способствовать росту предпринимательской активности и результативности в регионе, расширению возможностей для достижения региональных целей устойчивого развития и экономии бюджетных расходов на развитие бизнес-среды и их более эффективную аллокацию с одновременным ростом налоговых поступлений.

А для компаний развитая система интрапренерства позволяет: сформировать мощный внутренний источник последующих технологических и управленческих инноваций; сократить производственные затраты за счет экономии на разработке новаторской идеи; масштабировать (диверсифицировать) производство и повышать качество уже выпускаемой продукции; повысить скорость и адекватность реагирования на изменения внешней среды; обеспечить высокую трудовую мотивацию у сотрудников за счет формирования у них чувства причастности к корпоративным устремлениям и ценностям; сформировать культуру непрерывного обучения и приобретения новых компетенций, которые способствуют их профессиональному росту и повышению производительности труда и т. п., что в конечном итоге дает конкурентное преимущество и стимулирует экономический рост. Многие успешные компании, такие как *Macintosh*, *Lockheed Martin*, *Johnson&Johnson*, *Google*, *Sony*, уже давно сделали интрапренерство частью своей корпоративной культуры.

Для того, чтобы компания могла воспользоваться преимуществами интрапренерства, ей необходимо осуществить ряд мероприятий:

- сформировать органы по развитию внутреннего предпринимательства, носящего временный (комиссия, рабочая группа) или постоянный (подразделение, совет) характер;
- обеспечить взаимодействие региональных субъектов предпринимательской инфраструктуры (центров поддержки предпринимательства, инкубаторов малого бизнеса) с собственной инфраструктурой поддержки интрапренерства;

– расширить применение гибких форм занятости для сотрудников компании, пожелавших участвовать в интрапренерстве;

– наладить систему экономико-правовых гарантий права руководителей и ведущих специалистов подразделений компании на обоснованную величину экономического (делового) риска, согласно п. 3 ст. 3.4 КоАП Республики Беларусь, а сотрудников-интрапренеров при неполучении ожидаемых результатов полностью освобождать от ответственности перед компанией (но не перед внешними партнерами и государством!) [2].

Внутрикорпоративный алгоритм становления интрапренерства представляет собой следующий набор управленческих действий, направленных на создание в действующей компании условий для предпринимательской активности:

– осознание топ-менеджментом компании потребности в инновационной идее и поддержке ее реализации посредством механизма интрапренерства;

– анализ предпосылок и условий для интрапренерства, включая наличие у компании необходимых ресурсов;

– выявление среди штатных сотрудников компании тех, кто в наибольшей степени склонен к восприятию новшеств и предпринимательской деятельности; формирование портфеля инновационных идей и их верификация; обоснование приоритетности их реализации, согласно корпоративным ценностям и экономическим критериям – доходности, прибыльности, динамики спроса, степени использования ресурсов;

– разработка программы (т. н. корпоративного акселератора) по формированию корпоративной системы интрапренерства, оговаривающей условия возможного внутрикорпоративного менторства, экспертной поддержки внутренних и внешних консультантов, доступа к материальным и нематериальным активам компании в обмен на возможность решения хозяйственных проблем компании, то есть все то, что включается в понятие «организация корпоративного акселератора для внутреннего стартапа»;

– допущение корпоративной культурой права на обоснованный инновационный риск, связанный с интрапренерством;

– реализация программных мероприятий по созданию в рамках корпоративной культуры условий, мотивирующих любого сотрудника, склонного к генерации идей и предпринимательству;

– создание предпринимательских структур;

– повышение компетентности интрапренеров посредством привлечения в качестве наставников или консультантов опытных сотрудников и топ-менеджеров компании;

– формирование системы взаимосвязей и взаимодействия сотрудников-интрапренеров с подразделениями компании (таблица 1);

– коммерциализация результатов интрапренерства в производственном процессе компании;

– расширение технологий подбора персонала (скрининг, рекрутинг, прелиминаринг, смартстаффинг) и изменение его принципов, делая ведущими такие индивидуальные возможности кандидатов как способность к созданию нового и восприимчивость инноваций.

Таблица 1– Организационно-экономические отношения сотрудников с компанией в условиях интрапренерства

Стадия	Взаимоотношения компании и интрапренера
Предъявление инновационной идеи (новшества) корпоративному менеджменту	Инновационная идея верифицируется специалистами компании и выносится решение о целесообразности и форме ее дальнейшей реализации в рамках компании, определяются необходимые ресурсы в сопоставлении с наличествующим социально-экономическим потенциалом компании.
Создание предпринимательской структуры для последующей реализации инновационной идеи	После заключения договора об интрапренерстве компания и автор идеи становятся бизнес-партнерами; объединяют свои возможности для воплощения идеи в корпоративной практике хозяйствования, ее последующего развития и роста доходности; компания инвестирует в создание предпринимательской структур.

Продолжение таблицы 1

Стадия	Взаимоотношения компании и интрапренера
Рост и становление предпринимательской структуры	Компания-учредитель контролирует основные параметры деятельности предпринимательской структурой и получает определенные договором об интрапренерстве дивиденды.
Упадок предпринимательской структуры (спад показателей функционирования)	Компания-учредитель анализирует ситуацию и принимает решение о целесообразности дальнейшего сотрудничества с предпринимательской структурой.

Примечание – Источник: авторская разработка.

Корпоративный акселератор интрапренерства должен создавать в компании оптимальные условия для инновационного предпринимательства. Так, успешному интрапренерству будет способствовать уверенность сотрудников, что они могут апробировать свои идеи непосредственно в своей компании, не опасаясь негативного к себе отношения. Поэтому одно из важнейших условий – наличие определенной корпоративной культуры, способствующей максимальной открытости в восприятии инновационных идей, поощрению экспериментов и лояльного отношения к обоснованному риску.

Еще одним также ключевым фактором является поддержка руководства компании. Для интрапренерства, как и для любой предпринимательской деятельности, необходимы ресурсы – будь то время, финансовая, имущественная и информационная поддержки. И все сотрудники компании должны знать, что любая их предпринимательская инициатива по реализации инновационной идеи будет не только одобрена руководством компании, но и активно поддержана в плане оказания всесторонней помощи в устранении возможных препятствий.

Для любой формы предпринимательской деятельности важна определенная степень свободы как непреложное условие реализации творческого потенциала. Осознавая это в полной мере, некоторые зарубежные компании предоставляют сотрудникам определенную часть рабочего времени, в течение которого они могут работать над собственными проектами. Один из самых известных примеров такого вида акселерации интрапренерства – уже упомянутая нами компания Google и ее правило «20 % времени». Согласно этому правилу сотрудникам позволено один день в неделю отводить своим проектам, не связанным непосредственно с их служебными задачами. И, как считают в компании, только благодаря этому появились такие успешные проекты, как Gmail, Google News, AdSense, к зарождению которых причастны личные инициативы сотрудников. Аналогичное правило существует в корпоративной культуре американской химической компании 3M, которое позволяет сотрудникам, используя ресурсы компании, тратить 15 % своего рабочего времени на проекты по их собственному выбору, что также привело к появлению целого ряда гениальных изобретений (скотч, многослойная оптическая пленка, способная отражать до 95 % света и др.) [3].

Кроме того, очень важна готовность руководства компании инвестировать «в будущее». Внутрикorporативные проекты не всегда дают немедленные измеримые результаты и часто требуют определенной готовности идти на риск. Это означает, что компании должны быть готовы инвестировать в нестандартные идеи, даже если их успех не гарантирован на все 100 %. Форсайт и стремление максимально содействовать устойчивому развитию и росту конкурентоспособности имеют здесь решающее значение.

В Беларуси государственной поддержки интрапренерства как специфического механизма, и потому обособленного от общей системы поддержки малого и среднего предпринимательства, не существует, т. к. предполагается, что действующих мер государственной финансовой и нефинансовой поддержки достаточно и для интрапренеров.

В условиях белорусской экономической модели, где значимо влияние государства, и где преобладают небольшие (по меркам мирового хозяйства) хозяйствующие субъекты, целесообразно разработать принципы и практически реализовать модель *государственно-частного интрапренерства* (ГЧИ). Участие в данной модели государства как соинвестора

предпринимательской деятельности позволит обеспечить снижение предпринимательских и инвестиционных рисков и повысить общую бюджетную эффективность. В нашем понимании ГЧИ – это форма партнерских взаимоотношений между государством и компаниями, направленная на совместную взаимовыгодную поддержку реализации инновационных проектов посредством активизации внутрикорпоративного предпринимательства. Она даст возможность государству оперативно решать социально-экономические задачи, требующие новых подходов и/или значительных ресурсов, а бизнесу – получать дополнительный доступ к различным формам государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

Учитывая, что экономическая практика уже имеет дело с таким явлением как государственно-частное партнерство (ГЧП), необходимо обозначить различия между этими двумя понятиями.

Во-первых, в парадигмальном понимании ГЧП – это форма привлечения хозяйствующих субъектов с частной формой собственности к софинансированию (эксплуатации, управлению) объектов инфраструктуры, которые обычно финансируются государством. То есть целью ГЧП является привлечение в экономику частных инвестиций [4]. В системе ГЧИ ситуация обратная – инициатором привлечения недостающих финансовых и материальных ресурсов выступает частный собственник.

Во-вторых, в рамках ГЧП выбор частного партнера осуществляется по конкурсу [4]. Понятно, что для ГЧИ эти условия неприменимы.

В-третьих, для данных форм государственно-частных отношений различны темпоральные параметры. Узансом для модели ГЧП является долгосрочное, – обычно от 10 до 30 лет, – сотрудничество в области реализации важных социальных проектов [5]. Интрапренерство с участием господдержки ориентируется на более короткие сроки реализации проектов, учитывая современные периоды экономических циклов, темпы экономического развития, износ (потеря актуальности) материальных и нематериальных активов и т. д.

Ожидается, что в ближайшие годы значение интрапренерства будет продолжать расти. В мире, где технологии и развитие рынка стремительно меняются, компаниям нужны сотрудники, которые действуют гибко и инновационно. По результатам дополнительных исследований проблематики интрапренерства и его развития в белорусской экосистеме потребуются дополнить Директиву Президента Республики Беларусь от 31 декабря 2010 г. № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике» текстом в следующей редакции: «Создавать на действующих предприятиях благоприятные условия для развития внутреннего (корпоративного) предпринимательства и оказывать всестороннюю поддержку своим сотрудникам в реализации инновационной идеи и ее практическом использовании в производственной практике» [6].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. What Is Intrapreneurship and How Can It Support Corporate Innovation? – URL: <https://www.linkedin.com/pulse/what-intrapreneurship-how-can-support-corporate-innovation-viima> (дата обращения 18.07.2025).
2. Кодекс Республики Беларусь об административных правонарушениях от 6.01.2021 № 91-3: принят Палатой представителей 18.12.2020 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 22.01.2021, 2/2811. – URL: https://pravo.by/upload/docs/op/HK2100091_1611262800.pdf (дата обращения 28.05.2025).
3. The History of 3M | From Humble Beginnings to Fortune 500. – URL: https://www.3m.com/3M/en_US/company-us/about-3m/history/ (дата обращения 20.07.2025).
4. О государственно-частном партнерстве: Закон Республики Беларусь от 30.12.2015 № 345-3: принят Палатой представителей 10.12.2015 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 01.01.2016, 2/2340. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=H11500345&p1=1&p5=0> (дата обращения 28.05.2025).

5. Государственно-частное партнерство в Республике Беларусь // Офиц. сайт Минэкономики Республики Беларусь. – URL: <https://economy.gov.by/ru/g4p-ru/> (дата обращения 10.09.2025).

6. О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь: Директива Президента Республики Беларусь от 31.12.2010 № 4. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P01000004> (дата обращения 10.07.2025).

УДК334.78:614.87:57

**КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ БИОФАРМАЦЕВТИЧЕСКОГО
СЕКТОРА ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕГИОНЕ
(НА МАТЕРИАЛАХ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ)
CLUSTER MECHANISM OF FORMATION OF THE BIOPHARMACEUTICAL SECTOR
OF INDUSTRY IN THE REGION
(BASED ON MATERIALS FROM THE VITEBSK REGION)**

Орешенков Александр Александрович,
кандидат экономических наук, доцент,
Витебская государственная академия ветеринарной медицины,
Республика Беларусь, г. Витебск
oreshenkov2006@rambler.ru

Oreshenkov Alexandr,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Vitebsk State Academy of Veterinary Medicine,
Republic of Belarus, Vitebsk

Аннотация. Рассмотрены функции и меры государственной поддержки кластерных структур. В статье предлагается более активное использование региональных кластеров в сфере биотехнологий для создания и выведения на рынок необходимых лекарственных средств. Региональные кластеры рассматриваются как инструмент инновационного развития региона, основанный на эндогенном подходе, при котором инкубация наукоемкого бизнеса и трансфер технологий опираются на местные источники. Рассмотрены предпосылки для формирования биофармацевтического кластера. Предложен подход к определению условий, возможностей, а также созданию и поддержке биофармацевтического кластера в Витебской области. Разработана модель биофармацевтического кластера для создания противовирусных препаратов и медицинских вакцин в Витебской области, что позволит повысить конкурентоспособность региона в национальном и международном масштабах.

Ключевые слова: биологическая безопасность, сетевое взаимодействие, государственно-частное партнерство, кластеры.

Abstract. The functions and measures of state support for cluster structures are considered. The article proposes a more active use of regional clusters in the field of biotechnology for the creation and launch of necessary drugs on the market. Regional clusters are considered as a tool for innovative development of the region, based on an endogenous approach, in which the incubation of science-intensive business and technology transfer rely on local sources. The prerequisites for the formation of a biopharmaceutical cluster are considered. An approach to defining conditions, opportunities, as well as creating and supporting a biopharmaceutical cluster in the Vitebsk region is proposed. A model of a biopharmaceutical cluster for creating antiviral drugs and medical vaccines in the Vitebsk region has been developed, which will increase the competitiveness of the region on a national and international scale.

Keywords: biosecurity, networking, public-private partnership, clusters.

Развитие региональной экономики требует разработки новых подходов в реализации инновационных идей в условиях импортозамещения. Процветающие сильные регионы должны стать конкурентными преимуществами и проводниками современных технологий в повседневную жизнь во благо простого человека. По нашему мнению, такое развитие возможно путем создания на территории региона кластерных экосистем, или экосистем кластерного типа, формируемых на основе концентраций схожих или взаимодополняющих отраслей [1, с. 14].

Общей целью участников кластера является повышение конкурентоспособности производимых товаров и услуг совместными усилиями, а также активное развитие и расширение рынков. Кластеры интегрируют большинство системообразующих предприятий региона, научно-исследовательских центров, учреждений высшего образования и других организаций, что позволяет создавать благоприятные условия для инноваций и развития высокотехнологичных компаний. К числу характерных признаков кластеров относятся следующие:

1. Наличие сильных конкурентных позиций на внутреннем и (или) международных рынках и высокий экспортный потенциал участников кластера.

2. Наличие у территории базирования кластера таких конкурентных преимуществ, к которым могут быть отнесены выгодное географическое положение, доступ к сырью, наличие специализированных ресурсов, поставщиков, специализированных учебных заведений и исследовательских организаций, необходимой инфраструктуры и др.

3. Географическая концентрация и близость расположения предприятий и организаций кластера, обеспечивающие возможности для активного взаимодействия.

4. Широкий набор участников, достаточный для возникновения позитивных эффектов кластерного взаимодействия.

5. Наличие эффективного взаимодействия участников кластера, включая использование механизмов субконтрактации, партнерство предприятий с образовательными и исследовательскими организациями по коллективному продвижению товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках.

Преимущества кластера заключаются в возможности [2]:

– экономии ресурсов за счет проведения участниками кластера совместных мероприятий;

– координации действий участников кластера на рынке по согласованным направлениям совместной деятельности;

– упрощенного доступа к использованию участниками кластера коммерческой информации и делового опыта друг друга;

– формирования и продвижения коллективных интересов участников кластера в отношениях с государственными органами и сильными игроками рынка.

Содействие формированию и реализации кластеров направлено на решение следующих задач:

– усиление влияния бизнеса и общества на определение и реализацию важнейших направлений научно-технологического развития;

– выявление новых научно-технологических возможностей модернизации существующих и формирование новых секторов белорусской экономики;

– определение принципиальных направлений совершенствования отраслевого регулирования для быстрого распространения перспективных технологий;

– настройка инструментов государственной политики по стимулированию инноваций, поддержке научно-технической деятельности и процессов модернизации предприятий с учетом специфики и вариантов развития отраслей и секторов белорусской экономики;

– расширение научно-производственной кооперации, формирование новых партнерств в инновационной сфере, новых цепочек создания добавленной стоимости и производства продукции более высокого передела;

– развитие центров превосходства и центров компетенций в научно-технологической сфере, повышение потенциала для реализации сложных научно-технологических проектов, требующих участия различных организаций, междисциплинарного взаимодействия.

В «Современном экономическом словаре» Б.А. Райзберга и др. кластер рассматривается как совокупность однородных элементов, идентичных объектов, образующих группу единиц [3].

А.П. Петров отмечает, что «кластер, как экономическая агломерация взаимосвязанных предприятий, является точкой роста или важным фактором устойчивого социально-экономического развития региона» [4]. Кроме того, автор предлагает понимать под кластером «юридически независимые, но связанные в рамках единого хозяйства компании, ориентированные на производство однородного продукта на условиях кооперации, извлекающие выгоды из специфических активов, совместного расположения и встроенности в экономику территории» [4].

А.П. Петров в вышеуказанной работе проводит анализ различных авторов по кластерам и их роли в развитии. Согласно А.П. Петрову, М. Портер считает кластеры новой формой организации производства, которые можно выделить как новые объекты проведения государственной политики по повышению национальной конкурентоспособности. С. Розенфельд видит в формировании кластеров основу современного экономического развития и стратегию менее развитых регионов, а И. Самплер считает кластеры индустриальной структурой информационного века. Д. Валицкий считает кластерную политику системой государственных мер и механизмов стимулирования и поддержки кластеров, обеспечивающих устойчивое, сбалансированное экономическое развитие регионов и страны в целом, внедрение инноваций, реализацию сравнительных (конкурентных) преимуществ данных территорий. А. Скотч считает, что кластерная политика должна поддерживать рост существующих или зарождающихся региональных кластеров путем стимулирования потенциально сильных сторон региональной промышленности и социальных процессов, а не пытаться создать совершенно новые. Поэтому она основана на идее «выбора победителей» [4].

Кластеры выполняют ряд функций:

– информационно-коммуникационную (знакомство участников кластера между собой, обмен информацией, формирование рабочих контактов, соблюдение консенсуса мнений по различным вопросам инновационной деятельности);

– стимулирующую (мотивирование участников кластера к более интенсивному занятию инновационной деятельностью);

– интегрирующую (объединение участников для реализации совместных инновационных проектов);

– транслирующую (передача предложений государству по инновационной политике, устранению различных барьеров для инноваций, формирование механизмов реализации инноваций).

В соответствии с выделенными функциями можно обозначить ряд мер государственной поддержки кластерных структур:

– институционализация кластера – его юридическая идентификация, политический статус (обеспечение взаимодействия между органами государственной власти различного уровня на основе разграничения полномочий и баланса интересов);

– финансовая поддержка (предоставление государственных гарантий, государственных кредитов, субсидирование) и налоговое стимулирование (налоговые преференции, предоставление налоговых льгот) создания и функционирования кластера;

– формирование институциональной среды, обеспечивающей свободный обмен информацией, людьми, капиталами (создание государственных инвестиционных компаний), услугами между участниками кластера;

– государственный протекционизм – содействие продвижению продукции кластера на внутренний и внешний рынок, включая формирование госзаказа, программы экспорта, сертификации продукции по международным стандартам, проведение маркетинговых исследований, поддержка участия в выставках и ярмарках, разработках совместных проектов и программ;

– разработка и реализация программ развития малого и среднего бизнеса, которые должны создавать экономическую обеспечивающую среду для основных предприятий кластера;

– финансирование расходов, связанных с организационно-экономическим, правовым обеспечением кластера;

– содействие формированию человеческого потенциала, адекватного требованиям, предъявляемым к качеству персонала со стороны предприятий кластера (содействие мероприятиям по подготовке и переподготовке кадров, привлечение молодых специалистов, кадров высшей квалификации, формирование необходимой системы образования);

– развитие инновационного потенциала территории (финансовая поддержка НИОКР, создание технопарков, бизнес-инкубаторов и пр.).

Преимущества кластерного развития фармацевтической промышленности Республики Беларусь в первую очередь связаны с синергетическим эффектом ее деятельности. Наиболее явный эффект достигается при совместном использовании инженерной, научно-исследовательской и образовательной инфраструктуры фармкластеров. Так, развитие фармацевтической промышленности на основе кластеризации является важнейшим направлением структурной модернизации фармацевтического рынка КНР [5, с. 323–325].

Биофармацевтика – это в первую очередь жизненно необходимые и важнейшие лекарственные препараты, антибиотики, вакцины нового поколения, бактериофаги и т. д., разработкой, внедрением и производством которых занимаются профильные научные, образовательные центры, предприятия фармацевтической промышленности [6]. Наличие в стране собственной вакцинной индустрии – неотъемлемый элемент национальной безопасности. Угрозы распространения новых инфекционных заболеваний актуализируют кардинальные изменения в отечественной фармацевтической промышленности. Отрасль отличается от других наукоемких отраслей высокой сложностью, а также присущей ей нелинейностью инновационных процессов. Эти особенности заставляют устанавливать сложные и системные научно обоснованные взаимодействия между различными заинтересованными сторонами. Разработка мер эффективной интеграции как научного, так и коммерческого сегментов отрасли позволит укрепить биологическую безопасность и занять заметное место на мировом вакцинном рынке.

Биофармацевтический кластер можно рассматривать как:

– социально-критичный кластер, т. е. кластер, в деятельности которого используются критические технологии (технологии будущего, технологии, позволяющие лидировать на соответствующих рынках);

– организацию кадровых, научных и производственных мощностей в целях развития отечественной фармацевтической промышленности по инновационному пути.

На конкретной территории должны иметься предпосылки для формирования биофармацевтического кластера:

– наличие хозяйствующих субъектов, имеющих необходимую инфраструктуру, ресурсы, готовых самостоятельно инвестировать в новые высокорисковые проекты либо иметь для этого привлеченных (внешних) инвесторов;

– наличие научных школ, способных генерировать идеи, создавать новые молекулы, субстанции, продукты;

– наличие квалифицированных кадров, системы их подготовки и переподготовки;

– наличие соответствующей инфраструктуры.

Регионом Беларуси, где возможна апробация кластерной модели в биофармацевтике, является Витебская область. На территории области присутствуют составляющие,

обеспечивающие создание полноценных кластеров, специализирующихся на создании инновационных лекарственных средств. Здесь уже имеется опыт создания научно-образовательного кластера «Медицина и фармацевтика – инновационные проекты», в который входят УО «ВГМУ», УО «ВГАВМ», УО «ВГУ имени П.М. Машерова», ООО «Рубикон», ОАО «БелВитунифарм», ООО «ВитВар», ООО «Белкаролин», ИУП «Вик – здоровье животных» [7].

Миссия биофармацевтического кластера – развитие существующих и создание новых компетенций участников кластера с целью достижения главной задачи – улучшение обеспечения населения жизненно важными лекарствами и создание конкурентоспособного сектора биоэкономики, в частности, за счет внедрения в производство инновационных лекарственных средств, как на территории кластера, так и в Беларуси в целом. Создание такого кластера предполагает реализацию следующих этапов.

Этап 1: подготовительный. Данный этап предполагает разработку модели кластера в Витебской области и включает:

- оценку направленности производства в регионе;
- создание координационного совета и определение его участников;
- разработку цели функционирования кластера, ознакомление участников кластера с пилотным проектом;
- разработку нормативной правовой базы кластера.

Этап 2: аналитический. Предполагает выявление потенциальных конкурентоспособных предприятий, входящих в кластер, и включает:

- определение параметров, по которым те или иные предприятия могут быть отнесены в ядро кластера;
- определение границ кластера;
- выявление связи внутри кластера: финансовый центр, научно-исследовательские центры, образовательные учреждения;
- проведение анализа модели кластера, выявление его сильных и слабых сторон.

Этап 3: организационно-экономический. Данный этап предполагает формирование единой модели кластера, разработку рекомендаций по обеспечению эффективного функционирования кластера и включает:

- определение масштабов деятельности предприятий – участников кластера;
- закрепление функций за отдельными структурами кластера;
- разработку концепции инновационного развития, в том числе построение дерева целей и направлений инновационного развития;
- разработку инновационной программы развития кластера, создание нормативных правовых и организационно-хозяйственных механизмов инновационного развития.

Этап 4: оценка эффективности деятельности кластера. Предполагает разработку долгосрочного сценария развития кластера и определение эффективности кластера с точки зрения вклада в стратегию развития региона.

Принципиальная схема потенциального биотехнологического кластера представлена на рисунке 1. Планируется, что центром (ядром) формирующегося в регионе биофармацевтического кластера станет завод «БелВитунифарм», на площадях которого предполагается реализовать инвестиционный проект, предусматривающий строительство завода по производству вакцин с реконструкцией имеющегося производства в дер. Должа Витебской области [8]. ОАО «БелВитунифарм» является ведущим производителем вакцин, сывороток и фармакологических ветеринарных препаратов в Республике Беларусь и странах СНГ. Здесь уже выпустили опытную серию противовирусной вакцины, ведутся работы над созданием отечественного препарата от гриппа. Нарботанные фармацевтические биотехнологии будут использоваться для производства других вакцин против особо опасных инфекций, что имеет значение в условиях, когда белорусские производители лекарственных средств по-прежнему зависят от импортных поставок фармацевтических субстанций.

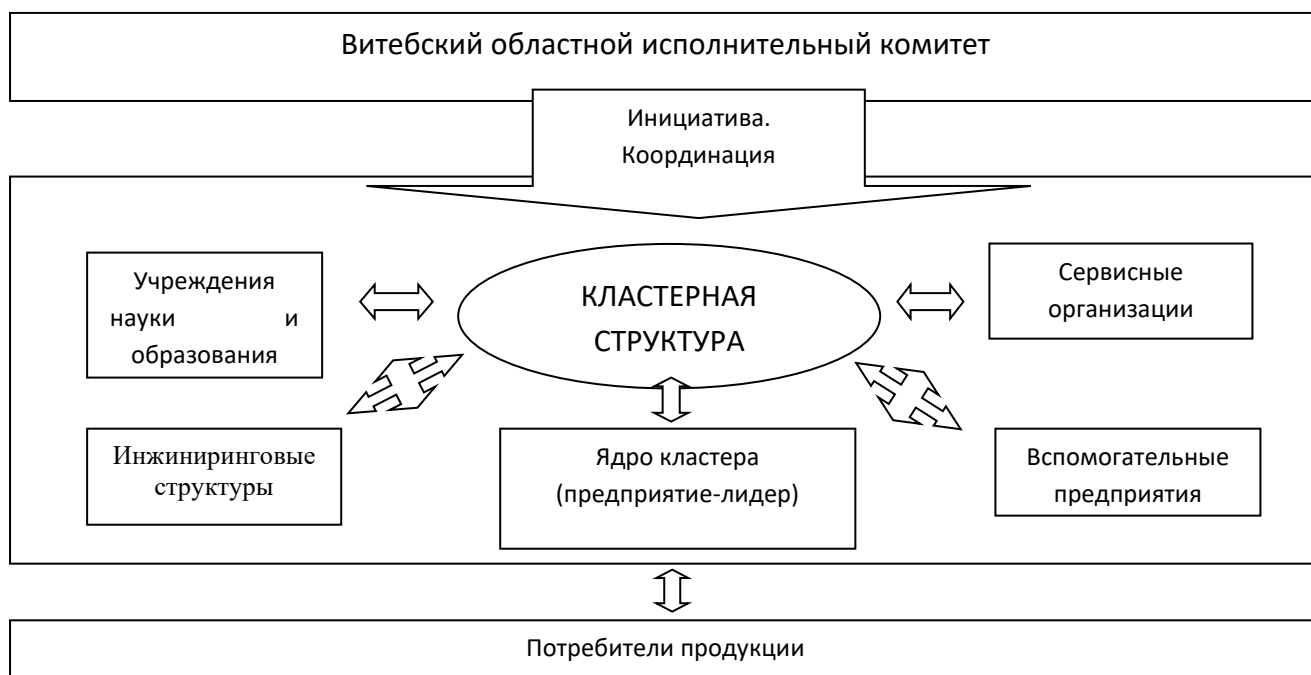


Рисунок 1 – Принципиальная схема потенциального биофармацевтического кластера в Витебской области

Примечание – Источник: разработка автора.

Для развития кластерного взаимодействия на основе включения малого и среднего бизнеса в структуру регионального кластера в области сформирована соответствующая инфраструктура: действует 7 центров поддержки предпринимательства, 3 инкубатора малого предпринимательства, 2 научно-технологических парка в ВГТУ и ПГУ, центр трансфера медицинских и фармацевтических технологий УО «Витебский государственный медицинский университет». Практика активного использования таких форм предпринимательской деятельности позволяет развивать инновационный потенциал отдельной территории, а в дальнейшем и отрасли в целом.

К числу объективных факторов создания биофармацевтического кластера в регионе можно отнести наличие на территории его базирования профильных образовательных и исследовательских организаций, участие которых в деятельности кластера является критически важным (Витебская государственная академия ветеринарной медицины, НИИ прикладной ветеринарной медицины и биотехнологии). В феврале 2026 г. состоится первый выпуск по специальности «Производство биотехнологической продукции» с присвоением квалификации «Техник-биотехнолог», открытой в Витебском государственном индустриальном колледже на уровне среднего специального образования и пользующейся большой популярностью. Набор по ней (в количестве 28 абитуриентов) продолжился и в текущем году.

Формирование кластера в биофармацевтическом секторе промышленности позволит повысить конкурентоспособность региона, что в свою очередь обеспечит занятость населения, развитие инфраструктуры, увеличение налогового потенциала и т. д.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бабкин А.В., Шкарупета Е.В., Ташенова Л.В. Формирование и развитие киберсоциальных промышленных экосистем кластерного типа на основе Индустрии 5.0. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2023. – 123 с.

2. Быкова Т.П., Крупский Д.М., Хвалько Т.В. Руководящие принципы создания и организации кластеров в Республике Беларусь. – Минск: Колорград, 2018. – 96 с.
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 480 с.
4. Петров А.П., Макарова И.В. Кластер как межотраслевая инновационная система // Теория и практика корпоративного менеджмента. – Пермь, 2013. – Вып. 10. – С. 55–67.
5. Финансовое стимулирование экономики Республики Беларусь с учетом опыта КНР / А.И. Лученок [и др.]; под общ. ред. А.И. Лученка; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск: Беларуская навука, 2024. – 372 с.
6. Герцик Ю.Г., Фокина И.И. Текущее состояние и прогноз развития рынка биотехнологий на ближайшую перспективу в России и за рубежом // Маркетинг в России и за рубежом. – 2022. – № 1. – С. 91–100.
7. Проект региональной стратегии устойчивого развития Витебской области на период до 2040 года. – URL: <http://vitebsk-region.gov.by/uploads/files/2025/05.2025/pdf> (дата обращения 12.08.2025).
8. О реализации инвестиционного проекта: Указ Президента Республики Беларусь от 3 ноября 2021 г. № 430. – URL: http://president.gov.by/fp/v1/719/document-thumb_35719_original/35719.1636030341.3991d7f0e4.pdf (дата обращения 19.08.2025).

УДК 338.35

**ПОДХОДЫ К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ КОРПОРАЦИЙ
В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ
APPROACHES TO INNOVATIVE DEVELOPMENT OF CORPORATIONS
IN CONDITIONS OF ECONOMIC UNCERTAINTY**

Панфилова Ольга Вячеславовна,
кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
ov27vp8@yandex.ru

Утевская Марина Валерьевна,
кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
puchkova.m@unecon.ru

Panfilova Olga,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
St. Petersburg State University of Economics,
Russian Federation, St. Petersburg

Utevskaia Marina,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
St. Petersburg State University of Economics,
Russian Federation, St. Petersburg

Аннотация. Инновационное развитие сегодня является одной из приоритетных задач, как правительств, так и корпораций. Однако процесс инновационной трансформации бизнес-процессов сопряжен с влиянием экзо- и эндофакторов. Так, одним из аспектов мотивации корпораций к внедрению инноваций является перспектива коммерциализации и адаптация к

бизнес-процессу НИОКР, что также взаимосвязано с потребительским спросом и доверием социума к инновационным продуктам. Скоропалительная инновационная трансформация бизнес-процесса может привести небольшие корпорации к потере финансовой устойчивости и потенциальной финансовой несостоятельности. Одним из подходов к преодолению указанных проблем могут быть докоммерческие закупки, как способ закупки услуг НИОКР, направленных на разработку инновационных решений в областях, где еще нет коммерческих решений. Такой подход осуществляется с намерением потенциально приобрести результат НИОКР после того, как он будет коммерциализирован в форме инновационного и индивидуально подобранного решения (продукта или услуги) для проблемы, представляющей общественную важность. Зарубежный опыт (США, Великобритании и Индии) показывает успешность реализации данного подхода, что дает основания рассчитывать на перспективы его распространения в национальной экономике.

Ключевые слова: корпорация, бизнес-процесс, инновационное развитие, докоммерческие закупки.

Abstract. Innovative development is one of the priorities of both governments and corporations today. However, the process of innovative transformation of business processes is associated with the influence of exo- and endo-factors. Thus, one of the aspects of motivating corporations to innovate is the prospect of commercialization and adaptation to the business process of R&D, which is also interrelated with consumer demand and public confidence in innovative products. Hasty innovative transformation of the business process can lead small corporations to loss of financial stability and potential financial insolvency. One of the approaches to overcoming these problems may be pre-commercial procurement, as a way to purchase R&D services aimed at developing innovative solutions in areas where there are no commercial solutions yet. This approach is carried out with the intention of potentially acquiring the result of R&D after it is commercialized in the form of an innovative and individually tailored solution (product or service) for a problem of public importance. Foreign experience (USA, Great Britain and India) shows the success of this approach, which gives grounds for the prospects of its spread in the national economy.

Keywords: corporation, business process, innovative development, pre-commercial procurement.

Инновационное развитие сегодня является одной из приоритетных задач для национальных правительств, что обусловлено нарастанием мировой технологической конкуренции, а также санкционным давлением на экономику отдельных стран на международной арене.

Очевидно, что лидирующая роль в реализации инновационного развития принадлежит корпоративному сектору. Вместе с тем инновационное развитие корпораций сопряжено с экзо и эндофакторами. Трансформация бизнес-процессов, основанная на внедрении новейших технологий и достижений научно-технического прогресса, кроме внешних вызовов тесно связана с внутренним фактором доверия социума к инновационным продуктам. Что обуславливает мотивацию к внедрению технологий и финансовую результативность деятельности корпораций – производителей товаров для гражданского потребления на внутреннем рынке. Этот факт имеет существенное значение не только в части приобретения гражданами интеллектуальных навыков для использования инновационных продуктов в повседневной жизни и участия в производственном процессе в качестве квалифицированных кадров, но и также инвестирования частного капитала в создание и развитие инновационных производств. Эти аспекты являются приоритетом в формировании тенденций инновационного развития корпораций в условиях геополитической и экономической неопределенности.

Можно отметить, что эксперименты потребителей по приобретению неизвестных ранее инновационных товаров с не до конца понятными потребительскими характеристиками, и при отсутствии достаточного объема внешней информации об опыте их потребления (например, отзывов в Интернете), не является рациональным потребительским поведением. Что может

препятствовать реализации товарного результата инновационного производства и вызвать проблемы формирования финансового результата корпорации. В этом же ключе спрос на гражданскую продукцию подвержен сжатию до уровня удовлетворения основных потребностей, причем не редко в увеличенных объемах с целью формирования запасов. Инновационный товар может остаться невостребованным. Однако, необходимые для его разработки, производства и реализации в промышленных масштабах затраты уже понесены. Это обстоятельство акцентирует внимание как потенциальных частных инвесторов, так и финансовых институтов на изучении перспектив инновационных бизнес-процессов.

Также участие частного капитала в финансировании инновационных проектов в экономиках стран СНГ затруднено наличием негативного опыта периода 80-х – 90-х годов, перестройки, конверсии и шокового перехода к рыночной экономике. Сдерживает этот процесс также порог доверия к инновационной трансформации бизнес-процессов корпораций со стороны финансово-кредитных институтов, обусловленный высоким кредитным риском финансирования инноваций. Несовершенство методик оценивания финансовых результатов инноваций ориентирует банковскую систему на усиление обеспечительных мер. Тогда как зачастую инновационные технологии, реализуемые в бизнес-процессе, создают уникальные материальные активы, что сопряжено со сложностями в их оценивании и принятия во внимание для целей формирования обеспечения возвратности финансовых вложений. Обеспечение возвратности капитала является для финансово-кредитных институтов, пожалуй, первостепенной задачей, а затруднения – законным основанием для начала процедуры банкротства в случае несвоевременного исполнения компанией своих финансовых обязательств.

Определение бизнес-процесса корпораций было дано Е.З. Зиндером, как «логические серии взаимосвязанных действий, которые используют ресурсы предприятия для создания или получения в обозримом или измеримо предсказуемом будущем полезного для заказчика выхода, такого как продукт или услуга» [1]. На основании этого определения следует вывод, что бизнес-процессы корпораций обладают устойчивой функциональной структурой хозяйственной деятельности и цикличны. Цикличность образует необходимость существования воспроизводственной модели развития организации, т. е. построении такой системы управления деятельностью, при которой ее результаты обеспечивают покрытие всех необходимых для ее реализации затрат, в т. ч. связанных с восстановлением производственных фондов.

Существование модели ведения бизнеса не исключает того, что имеющийся бизнес-процесс может быть масштабирован, в результате чего компания будет использовать модель расширяющего развития. В этом случае бизнес-процесс в составе инвестиционного проекта может быть пропорционально расширен (масштабирован), либо продублирован (тиражирован) с сохранением оригинальной устойчивой структуры бизнес-процесса.

В процессе инновационной деятельности, а именно: разработки и внедрения инновационного метода производства продукции или способа организации производства, при которых повышается экономическая эффективность деятельности, а также разработки функционально нового продукта или техническое усовершенствование существующих продуктов, корпорация производит инновационную трансформацию действующих бизнес-процессов с целью получения конкурентного преимущества на рынке. Однако данный процесс также сопряжен со значительным уровнем риска. Это связано с тем, что фактические показатели эффективности инновационных процессов могут отклоняться от их целевого (прогнозного) значения, что напротив может ухудшить финансовые показатели корпорации.

Процесс инновационной трансформации, в отличие от масштабирования деятельности, требует постоянных затрат различных типов ресурсов на осуществление НИОКР и разработку управленческих инноваций. Среди таких ресурсов безусловно будут и те, что связаны с человеческим капиталом, финансовым обеспечением и материально-техническим оснащением, а также с немаловажным ресурсом времени. Разработка нового продукта может растянуться на неопределенно длительные периоды времени, требуя покрытия как

постоянных, так и незапланированных расходов. При этом результат может отклоняться от запланированного, вследствие чего инновационная трансформация является высоко рисковым видом корпоративной деятельности.

В зависимости от типа инноваций и отрасли, в которой они разрабатываются и внедряются, уровень необходимых затрат также имеет различия. Не только разработка и внедрение, а также в конечном итоге и коммерциализация инновационного проекта, требует значительных затрат капитала. Так корпорации малого и среднего бизнеса (МСП) могут попасть в ситуацию «угрозы выживания», поскольку в случае неудачи им придется прекратить свою деятельность. Это обуславливает необходимость корпорациям МСП придерживаться умеренной (консервативной) инновационной политики, делая выбор в пользу менее затратных «нормальных» инноваций, избегая попыток разработать «радикальные» технологии, имеющие выдающийся экономический и управленческий эффект [2].

В этом свете крупные корпорации имеют преимущество, поскольку при разработке своих инновационных проектов они могут использовать накопленные внутренние ресурсы, потеря которых хоть и снизит эффективность деятельности и может иметь негативные репутационные последствия, однако не создаст угрозы финансовой несостоятельности.

Рисковый характер инновационной трансформации является далеко не единственным депрессивным фактором для проведения инновационных преобразований. На уровень инновационной активности прямо влияет показатель инфляции в экономике. Это объясняется тем, что рост цены на не инновационные товары создает стимулы для производителей выпускать продукцию по базовой технологии, не прибегая к разработке новых технологий и методов производства. Рост прибыли обеспечивается как ростом физического объема выпуска и продаж, так и ростом потребительской (розничной) стоимости реализуемой продукции. При этом, согласно исследованиям, рост инфляции на 1 % снижает уровень заинтересованности корпораций в развитии технологий (инновационной активности) в среднем на 4,3 %, что безусловно оказывает негативное воздействие на эффективность государственной политики по стимулированию инновационного развития корпораций [3].

Существующие способы, которые применяются в целях оценки эффективности инновационных проектов, к сожалению, не обеспечивают полного понимания финансового результата проектов и не спасают от бесперспективных проектов. Поскольку неопределенность инноваций намного выше, чем в инвестиционных проектах, реализуемых на традиционных технологиях. При этом недостатком методологии оценки инновационных проектов выступает отсутствие полного анализа возможных сценариев проекта.

Таким образом фактически существуют ограничения для реализации и финансирования инновационной деятельности корпораций.

Во-первых, доверие потребителей к инновационным продуктам.

Во-вторых, сложности прогнозирования и оценки рисков инновационной деятельности и инновационной трансформации бизнес-процессов корпораций для инвесторов и кредиторов.

Одним из подходов к преодолению указанных ограничений могут быть докоммерческие закупки (ДКЗ) – это способ закупки услуг НИОКР, направленных на разработку инновационных решений в областях, где еще нет коммерческих решений. ДКЗ осуществляется с намерением потенциально приобрести результат НИОКР после того, как он будет коммерциализирован в форме инновационного и индивидуально подобранного решения (продукта или услуги) для проблемы, представляющей общественную важность.

Докоммерческие закупки фактически являются совокупностью подходов с множеством возможных схем, которые могут значительно различаться с точки зрения их практической реализации.

Так докоммерческий заказ может быть представлен как единый контракт на закупку, регулируемый по мере его исполнения, или как совокупность отдельных контрактов, заключаемых на каждом этапе. Конкурентный отбор может быть организован на разных этапах с привлечением различного количества исполнителей. При этом для финансирования могут использоваться как бюджетные средства, так и частный капитал.

Другой важной особенностью, заслуживающей отдельного внимания, являются права интеллектуальной собственности на результаты НИОКР. Они могут переходить к заказчику или оставаться у разработчика. Таким образом условия лицензионных прав на использование разработанной технологии должны согласовываться уже на этапе дозаказа. Однако разработанное решение также может стать общедоступным и масштабироваться в экономике в целом. Особенно этот аспект касается технологий, связанных правовым и нормативным регулированием, как и обязательным переходом корпораций на новейшие технологии, например, обеспечивающие снижение выбросов CO₂.

Также, как показывает международный опыт, ДКЗ может быть прерогативой государственного органа (автономный или восходящий подход) или центрального агентства (министерства), отвечающего за координацию, исполнение и контроль (нисходящий подход), или по смешанной схеме. Участие разных подразделений может быть необязательным или обязательным.

Например, программа Инновационных исследований малого бизнеса (SBIR) в США налагает на все департаменты (министерства) и агентства с большим финансированием обязательный уровень расходов на закупки НИОКР у организаций МСП в размере 2,5 % от их бюджета, в то время как Инициатива исследований малого бизнеса Великобритании (SBRI) только рекомендует департаментам использовать данный механизм [4, 5].

Корпорации, имеющие право на поддержку ДКЗ, могут различаться как по структуре собственности (частные, государственные, иностранные и др.), так и по размеру предприятий (например, только МСП).

Докоммерческие закупки могут быть эффективным инструментом для поддержки ранних стадий инновационного цикла, особенно второй фазы (прототипирования). Несмотря на то, что он является контрактом на закупку, он разделяет некоторые особенности и преимущества гранта. ДКЗ может служить инструментом для исправления сбоев рынка, которые приводят к неоптимальным инвестициям в инновации (например, внешние эффекты), и в то же время выполнять стратегические цели.

Инструмент ДКЗ способен выполнять инициативную функцию, позволяя локализовать производство определенного продукта в том случае, когда на внутреннем рынке данный товар ранее не производился. Примером такого подхода можно считать широко освещенную в СМИ разработку планшетов эконом-класса для школьников и студентов в Индии (Aakash tablet), где до этого подобная техника не производилась. В результате осуществления ДКЗ данный планшет был разработан и начато производство, при этом его стоимость была социальной – \$35, что сделало его самым дешевым гаджетом такого типа в мире и было общественно важным достижением, учитывая уровень доходов населения в Индии. Вместе с тем, сразу несколько компаний занялось разработкой планшетов, что по своей сути создало новую отрасль.

Таким образом можно сделать вывод, что существуют подходы к преодолению ограничений инновационного развития, направленные на нивелирование острых проблем инновационной деятельности корпораций, что несомненно при их применении будет способствовать продвижению трансформации бизнес-процессов, снижению рисков инвесторов и кредиторов, а также повышению удовлетворенности социума товарами отечественной разработки и производства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Зиндер Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии и бизнес-реинжиниринг // Системы управления базами данных. – 1996. – № 1. – С. 55–67.
2. Fernandes A.M., Paunov C. The Risks of Innovation: Are Innovating Firms Less Likely to Die? / Policy Research Working Paper, № 6103. – World Bank, Washington, DC, 2012. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/9310> (дата обращения 10.09.2025).

3. Evers M., Niemann S., Schiffbauer M. Inflation, Liquidity and Innovation / Policy Research Working Paper, № 8436. – World Bank, Washington, DC, 2018. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/29842> (дата обращения 15.09.2025).

4. Small Business Innovation Research (SBIR) Program / US EPA. – URL: <https://www.epa.gov/sbir> (дата обращения 15.09.2025).

5. SBRI: The Small Business Research Initiative – GOV.UK. URL: <https://www.gov.uk/government/collections/sbri-the-small-business-research-initiative> (дата обращения 15.09.2025).

УДК 336 (476): 339.72 (476)

ПОДДЕРЖКА СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ SUPPORT FOR SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN RUSSIA

Попкова Анна Станиславовна,
кандидат экономических наук, доцент,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
LevsAnn@tut.by

Popkova Anna,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматривается опыт поддержки социального предпринимательства в России. Исследованы критерии отнесения бизнеса к категории социального. Систематизированы существующие виды государственной поддержки, в числе которых финансовая помощь и льготное кредитование, доступ к закупкам, налоговые льготы, консультации экспертов, методическое обеспечение, образовательные программы, курсы и семинары, информационная кампания, льготные условия аренды государственного и муниципального имущества и др. Приведены результаты анализа деятельности субъектов социального предпринимательства в России. Выделены основные мероприятия карты мер негосударственной поддержки, которые дифференцированы в зависимости от направлений проектов. Имеют большие перспективы для внедрения в нашей стране проект «Больше, чем покупка» и онлайн-платформа «Банк социальных идей». На основе исследования российского опыта сделаны предложения по стимулированию развития социально ответственного бизнеса в Республике Беларусь.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальное предприятие, поддержка социальных проектов, Россия.

Abstract. This article examines the landscape of social entrepreneurship support in Russia. It explores the criteria for classifying businesses as social enterprises. The existing forms of state support have been systematized, including financial assistance and preferential lending, access to public procurement, tax incentives, expert consulting, methodological support, educational programs, courses and seminars, awareness campaigns, as well as preferential lease terms for state and municipal property, among others. The results of the analysis of the activities of social entrepreneurship entities in Russia are presented. The key measures of the non-governmental support roadmap have been identified, which are differentiated depending on the focus of the projects. The "More than a purchase" project and the "Bank of social ideas" online platform have great prospects for implementation in our country. Based on the study of the Russian experience, recommendations

are proposed for stimulating the development of socially responsible business in the Republic of Belarus.

Keywords: social entrepreneurship, social enterprise, support for social projects, Russia.

На современном этапе развития мировое сообщество сталкивается с трудностями в достижении целей устойчивого развития на период до 2030 года. В последнем докладе Организации Объединенных Наций подчеркивается замедление социального прогресса и растущее неравенство. Согласно отчету ООН, при нынешних темпах прогресса ЦУР достижимы только 17 % целей [1]. В сложившейся ситуации именно социальные предприниматели предоставляют комплекс решений острых насущных проблем, таких как безработица, недостаток услуг в депрессивных регионах и моногородах, помощь лицам с ограниченными возможностями, изменение климата и др. Социальное предпринимательство дополняет традиционные государственные институты в решении социально значимых задач и в условиях ограниченности бюджетных ресурсов позволяет привлечь частные инвестиции в социальную сферу.

Развитие социального предпринимательства также способствует достижению национальных стратегических целей, закрепленных в государственных программах, включая повышение качества жизни, обеспечение социальной стабильности и сбалансированное региональное развитие. Социальные предприятия (СП) создают не просто рабочие места, а способствуют трудовой реинтеграции инвалидов, выпускников детских домов, людей «серебряного» возраста, одиноких матерей и иных социально уязвимых категорий населения.

В Беларуси социальное предпринимательство пока не имеет законодательной базы, хотя на рынке функционируют социальные предприятия и имеется система поддержки социально значимых проектов. Вместе с тем придание субъектам социального предпринимательства легального статуса могло бы способствовать активному развитию инновационных бизнес-моделей для решения общественных проблем. В этом смысле изучение российского опыта могло быть полезным для формирования комплексной системы стимулирования социально ответственного бизнеса.

В соседнем государстве законодательная база для социальных предприятий была создана относительно недавно, когда в 2019 году были внесены изменения в Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (ред. от 31.07.2025). Социальное предпринимательство было определено как «предпринимательская деятельность, направленная на достижение общественно полезных целей и решение социальных проблем». Однако такая широкая формулировка требовала конкретизации, ибо, по сути, любое предпринимательство направлено на решение социальных задач, так как бизнес способствует созданию рабочих мест. Терминологически сочетание двух дефиниций «предпринимательство», которое нацелено на достижение прибыли, и «социальное», которое направлено на решение общественных проблем, представляется неоднозначным и требует уточнения. Именно поэтому в мире нет единообразного и универсального определения данного понятия. Вместе с тем мировая практика демонстрирует примеры того, что социально ответственный бизнес может быть коммерчески успешным. Более того, в отличие от благотворительных акций социальное предпринимательство постоянно генерирует доход, который может направляться на реализацию социальной миссии. И в этом его большое преимущество.

В России для признания предпринимательства социальным было предложено использовать несколько критериев и соответствующих количественных индикаторов (таблица 1).

Таблица 1 – Критерии социального предпринимательства в России

Критерии для признания бизнеса социальным	Описание
Трудоустройство социально уязвимых категорий	не менее 50 % сотрудников – представители уязвимых групп, на чью зарплату приходится не менее 25 % фонда оплаты труда
Реализация товаров / услуг, произведенных социально уязвимыми гражданами	доход от этой деятельности составляет не менее 50 % от общей выручки
Производство товаров / услуг для социально уязвимых граждан	доход от этой деятельности составляет не менее 50 % от общей выручки
Деятельность, направленная на решение социальных проблем	доход от общественно полезной деятельности составляет не менее 50 %. Это может быть образование и отдых детей, помощь и уход за пожилыми людьми, искусство и культура, социальный туризм и др.

Примечание – Источник: [2].

Важно также понимать, какие лица относятся к категории социально уязвимых граждан.

В их число входят:

- люди с ограниченными возможностями здоровья;
- выпускники детских домов в возрасте до 23 лет;
- пенсионеры и граждане предпенсионного возраста;
- одинокие и (или) многодетные родители, воспитывающие несовершеннолетних детей,

в том числе детей-инвалидов;

- малоимущие граждане;
- беженцы и вынужденные переселенцы;
- лица без определенного места жительства и занятий;
- освобожденные из мест лишения свободы;
- другие категории населения, признанные нуждающимися в социальной поддержке [2].

При этом субъектом социального предпринимательства в России может быть как юридическое лицо, так и индивидуальный предприниматель (с 2022 года статус социального предприятия также могут получить индивидуальные предприниматели с инвалидностью, у которых нет наемных работников). При наличии пакета документов и заявки за получением такого статуса можно обратиться в уполномоченный орган региональной власти, центр «Мой бизнес» или региональный центр инноваций в социальной сфере. При положительном решении в Едином реестре субъектов МСП у организации или ИП появится отметка «Социальный предприниматель» [3]. При этом подтверждать такой статус необходимо ежегодно.

Социальным предпринимателям выгодно получить такой статус, потому что это не только общественное признание, но и право на получение значимой государственной поддержки (таблица 2).

Таблица 2 – Виды поддержки социального предпринимательства в России

Виды поддержки	Описание
Финансовая поддержка	Гранты до 500 000 рублей (до 1 млн рублей в Арктической зоне), льготные кредиты и микрозаймы, субсидии и льготный лизинг
Доступ к закупкам	Социальные предприятия получают доступ к закупкам крупнейших государственных заказчиков
Налоговые льготы	Пониженные ставки по УСН (1 % на «Доходах» или 5 % на «Доходах минус расходы») до 2027 года, освобождение от НДС по отдельным видам деятельности
Имущественная поддержка	Льготные условия аренды государственного и муниципального имущества

Продолжение таблицы 2

Виды поддержки	Описание
Консультационная, экспертная и методическая поддержка	– экспертный совет по развитию социального предпринимательства при Комитете Госдумы по экономической политике промышленности, инновационному развитию и предпринимательству, – координационный совет Торгово-промышленной палаты РФ по вопросам развития социального бизнеса и предпринимательства, – консультации по ведению бизнеса в Центрах инноваций социальной сферы, – лаборатория социального предпринимательства
Информационная, поддержка	– популяризация социального предпринимательства, – ежегодная премия «Импульс добра», – с 2013 года в России отмечается Международный день социального бизнеса; – проведения ярмарок, деловых конгрессов, выставок и обеспечения участия социальных предприятий в этих мероприятиях;
Образовательная поддержка	Бесплатные специальные обучающие программы, Университет социального предпринимательства, школа краудфандинга, онлайн-программа «Создай свой первый социальный бизнес», акселератор 4.0

Примечание – Источник: [4].

Такие меры поддержки способствовали росту количества социальных предприятий в России (рисунок 1). За 2023 год их число выросло на 37,2 %, за 2024 – на 11,8 %.

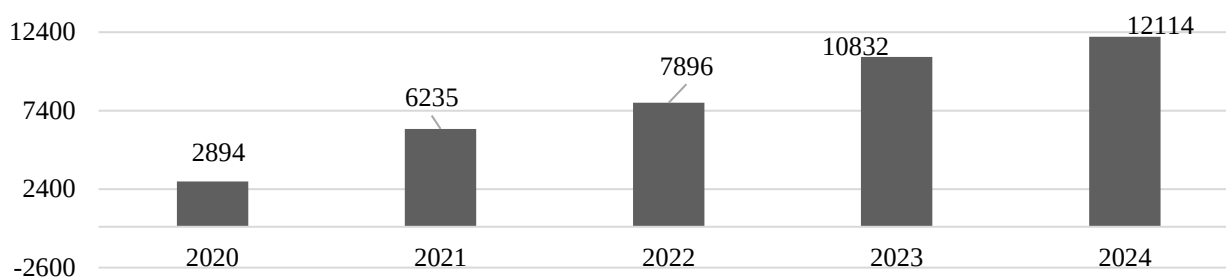


Рисунок 1 – Количество социальных предпринимателей в России, ед.

Примечание – Источник: составлено на основе [5].

Количество трудоустроенных граждан на социальных предприятиях в 2024 году составило 42888 чел., что на 3 % больше уровня 2023 г. В структуре субъектов социального предпринимательства России преобладают индивидуальные предприниматели. В 2024 году они составили 72 % от общего количества участников реестра. Это объясняется простотой регистрацией, налоговыми преимуществами и гибкостью, необходимой при решении социальных задач [5].

Большинство проектов СП реализуется в сфере образования и здравоохранения (рисунок 2).

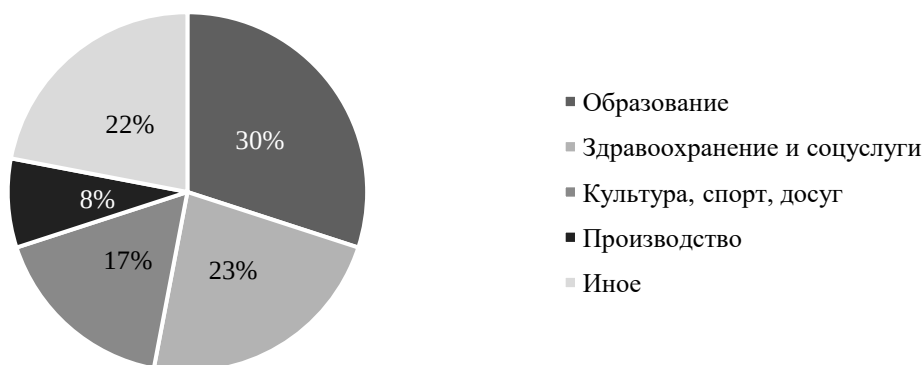


Рисунок 2 – Классификация социальных предприятий по сегментам в 2024 г.

Примечание – Источник: [6].

Несмотря на экономическую нестабильность и глобальные вызовы, сектор социального предпринимательства демонстрировал положительную динамику. В 2024 году выручка социальных предприятий достигла 129,5 млрд рублей, что на 19 % выше уровня предыдущего года. По данным Минэкономразвития, прирост выручки в расчете на одно предприятие составил 38 %, что значительно превышает средние темпы роста по малому и среднему бизнесу в целом по стране (15 %).

Большинство социальных предприятий создают женщины (72 %). Статистические данные также подтверждают, что социальные предприятия сталкиваются с теми же высокими рисками в начальный период деятельности, что и обычный бизнес. За весь период закрылось 1507 субъектов социального бизнеса. При этом 240 социальных предприятий и 252 ИП прекратили деятельность в течение первого года существования. Около 80% компаний в реестре социальных предпринимателей сегодня – это устойчивые предприятия старше 3 лет. Доля молодых бизнесов составляет лишь 20 % [7]. Таким образом, основной задачей для государства и институтов развития в сфере социального предпринимательства является преодоление «кризиса первого года» путем целенаправленной поддержки начинающих социальных предприятий. Это необходимо для повышения их выживаемости и обеспечения постоянного обновления и роста сектора.

Для удобства социальных предпринимателей в России разработана карта мер негосударственной поддержки, где в наглядном формате сконцентрированы все мероприятия. Спектр мер дифференцирован в зависимости от направлений проектов (образование, социальное обслуживание, здоровьесбережение, развитие местных сообществ, развитие волонтерства, забота о животных, благоустройство территорий и др.). Так, в рубрике «Семья, родительство, детство» предлагаются: образовательная программа «Школа городских изменений», «Акселератор социальных инициатив», программа «вместе с детьми России», грантовый конкурс благотворительных и социальных проектов «ОМК Партнерство», программа «Дорога к дому», телеграмм-канал «Фонд поддержки социальных проектов», социальный маркетплейс «Клумба», портал «Бизнес и общество», поддержка лидерских проектов, конкурс инклюзивных практик в рамках инициативы «Открыто для всех», информационно-образовательный портал «Капитан Грантов», курс «Социальный вклад», конкурс «Навстречу импакт-стартапам», блог «Навстречу переменам» и др.

В России существует множество форм и видов поддержки социального предпринимательства и их круг постоянно расширяется. Организатором многих инициатив выступает фонд «Наше будущее». В частности, проект фонда «Больше, чем покупка» предлагает продвижение продукции СП через 1500 торговых точек в мини-маркетах на АЗС «Лукойл» в 55 регионах России [8]. Создана онлайн-платформа «Банк социальных идей», основными задачами которой выступают: накопление и тиражирование работающих бизнес-моделей, генерация новых решений для улучшения общества, консультационная и информационная поддержка проектов. В банке можно разместить бизнес-планы и проектные предложения, описания действующих социальных предприятий, готовые социальные франшизы, любые идеи, достойные развития и масштабирования.

Маркетплейс товаров социальных предпринимателей представляет собой специализированную онлайн-площадку. Средства от продаж направляются на развитие инклюзивных мастерских или в благотворительные организации [9]. Представляет интерес сервис самодиагностики «Пользамер», с помощью которого социальные предприниматели могут рассчитать социальный эффект проекта. Это бесплатный цифровой инструмент, функциями которого являются автоматизированная оценка социальных результатов проекта, анализ степени воздействия на общество и целевые группы, формирование отчетов о достигнутых социальных эффектах, рекомендации по улучшению и развитию социальных проектов [10]. Особую ценность он представляет для начинающих предпринимателей, которым сложно определить коммерческие и социальные эффекты при реализации бизнес-планов.

В Республике Беларусь пока нет законодательного признания статуса «социального предприятия» и «социального предпринимательства». Однако есть специализированные финансовые продукты для таких субъектов хозяйствования, которые предоставляет ОАО «Банк развития» через систему партнерских банков и лизинговых компаний. Пока социальные предприятия могут пользоваться всеми возможными формами поддержки, которые предоставляются субъектам малого и среднего предпринимательства.

Российский опыт стимулирования социального предпринимательства можно признать одним из самых комплексных на постсоветском пространстве. Его можно применить в Республике Беларусь с учетом особенностей формирования национальной бизнес-среды. Однако без легитимности в правовом поле сложно организовать полный спектр всех возможных инструментов поддержки. Поэтому в ближайшей пятилетке 2026–2030 гг. целесообразно формирование законодательной базы для СП. Это может быть как издание отдельного Закона о социальном предпринимательстве, так и внесение изменений в действующие нормативно-правовые акты. При этом обосновано также ведение реестра СП с целью оценки вклада данного сектора в экономику. Необходимо принятие законодательных норм, стимулирующих государственных заказчиков к включению продукции СП в закупки, а крупный бизнес – к сотрудничеству с СП в цепочках поставок.

Предлагается также создание в Беларуси многоуровневой системы финансирования социальных предпринимателей. Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей мог бы выдавать социальным предприятиям кредиты на льготных условиях. При нем также целесообразно сформировать банк социальных идей и франшиз для тиражирования лучших социальных инициатив из отечественной и мировой практики.

Особое внимание следует уделить поддержке начинающих предприятий. Необходимо учредить республиканские и местные конкурсы с выделением грантов для социальных стартапов, приоритетными проектами которых могут быть инициативы трудоустройства социально уязвимых категорий населения в регионах. Важно создать по всей стране сеть Центров инноваций в социальной сфере с возможностью реализации акселерационных и образовательных программ. Имеет большие перспективы формирование маркетплейса для товаров СП или специализированной площадки на уже действующих платформах онлайн-продаж.

В целом изучение опыта России представляет большую ценность для разработки государственной политики стимулирования социального предпринимательства в Республике Беларусь. Страна может позаимствовать лучшие российские практики с адаптацией под национальные институциональные условия и финансовые возможности. Это позволит Беларуси избежать определенных ошибок при формировании программ, выбрать наиболее эффективные меры государственной политики и ускорить развитие социально ориентированного бизнеса в ближайшей пятилетке.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. The Sustainable Development Goals Report 2025. – URL: <https://unstats.un.org/sdgs/report/2025/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2025.pdf> (дата обращения 25.08.2025).

2. Статья 24.1. Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, осуществляющих деятельность в сфере социального предпринимательства. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_52144/6bed0cbbebe3fbadde4ef8d6aea6c8ff7ff383ce (дата обращения 15.08.2025).

3. Что такое социальное предпринимательство. – URL: <https://xn--80aapampemcchfmo7a3c9ehj.xn--p1ai/news/blagie-namereniya-kto-takoy-sotsialnyy-predprinimatel-i-kak-im-stat> (дата обращения: 05.09.2025).

4. Помощь для помогающих: как государство поддерживает социальное предпринимательство. – URL: https://xn--90aivcdt6dxbc.xn--p1ai/articles/useful/pomoshch_

dlya_pomogayushchikh_kak_gosudarstvo_podderzhivaet_sotsialnykh_predprinimateley (дата обращения 06.09.2025).

5. Социальное предпринимательство: актуальные тренды и задачи до 2030 года. – URL: <https://nb-forum.ru/useful/sotsialnoe-predprinimatelstvo-aktualnie-trendi-i-zadachi-do-2030-goda> (дата обращения 22.08.2025).

6. Динамика и финансовые показатели социального бизнеса в России. – URL: https://secrets.tbank.ru/blogi-kompanij/dinamika-socialnogo-biznesa/?utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F (дата обращения 12.08.2025).

7. Социальное предпринимательство в России: реальные цифры, истории и перспективы. – URL: <https://franchcamp.ru/blog/tpost/xf099jrif1-sotsialnoe-predprinimatelstvo-v-rossii-g> (дата обращения 18.08.2025).

8. Больше, чем покупка. – URL: <https://support.fundsp.ru/education/tproduct/993567022572-bolshe-chem-pokupka> (дата обращения 19.08.2025).

9. Маркетплейс товаров социальных предпринимателей. – URL: https://support.fundsp.ru/social_services/tproduct/609589275982-marketpleis-tovarov-sotsialnih-predprini (дата обращения 29.08.2025).

10. Сервис самодиагностики «Пользамер». – URL: https://polzamer.ru/?utm_source=secrets-tbank&utm_medium=article&utm_campaign=analitika-sp-22-24 (дата обращения 27.08.2025).

УДК 658.5

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА ЗА ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОХРАННЫХ ЗОН МАГИСТРАЛЬНЫХ ГАЗОПРОВОДОВ: МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТРЕНДЫ BUSINESS RESPONSIBILITY FOR THE OPERATION OF SECURITY ZONES OF MAIN GAS PIPELINES: INTERNATIONAL TRENDS

Пузыня Наталия Юрьевна,
кандидат экономических наук, доцент,
Санкт-Петербургский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Санкт-Петербург
n_puzynya@mail.ru

Puzynya Nataliya,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
St. Petersburg State University of Economics,
Russian Federation, St. Petersburg

Аннотация. В статье рассматривается международный и российский опыт содержания охранных зон магистральных газопроводов. Международные тренды демонстрируют эффективные методы использования очистки охранных зон от древесно-кустарниковой растительности, такие как комплексное управление растительностью, которые позволяют существенно сократить расходы эксплуатирующей организации по сравнению с традиционной механической рубкой. Международное законодательство обязывает газотранспортные компании разрабатывать пятилетние планы борьбы с нежелательной растительностью для конкретного магистрального газопровода. Российские эксплуатирующие организации, при использовании в основном механической очистки охранных зон магистральных трубопроводов и площадочных объектов от древесно-кустарниковой растительности, также ищут инновационные подходы к определению способов очистки охранной зоны и патентуют их.

Ключевые слова: охранные зоны, магистральный газопровод, древесно-кустарниковая растительность, комплексное управление растительностью.

Abstract. The article examines the international and Russian experience of maintaining security zones of main gas pipelines. International trends demonstrate effective methods of cleaning protected areas from tree and shrub vegetation, such as integrated vegetation management, which can significantly reduce the costs of the operating organization compared to traditional mechanical logging. International legislation obliges gas transportation companies to develop five-year plans to combat unwanted vegetation for a specific main gas pipeline. Russian operating organizations, when using mainly mechanical cleaning of protected areas of main pipelines and site facilities from tree and shrub vegetation, are also looking for innovative approaches to determining ways to clean the protected area and patent them.

Keywords: protected areas, main gas pipeline, trees and shrubs, integrated vegetation management.

В нефтегазовой отрасли вопросы безопасности остаются приоритетными и требуют создания комплексной системы содержания трассы магистрального газопровода (МГП), сочетающей передовые практики обеспечения пожарной безопасности, безаварийной эксплуатации, экологических норм, а также охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды. Целью данной статьи является исследование международных трендов ответственности бизнеса за эксплуатацию охранных зон магистральных газопроводов.

Магистральный газопровод – имущественный производственный комплекс, состоящий из взаимосвязанных объектов [1]:

- а) линейная часть магистрального газопровода;
- б) компрессорные станции;
- в) газоизмерительные станции;
- г) газораспределительные станции, узлы и пункты редуцирования газа;
- д) станции охлаждения газа;
- е) подземные хранилища газа, включая трубопроводы, соединяющие объекты подземных хранилищ газа.

Охранные зоны магистральных газопроводов устанавливаются в целях безопасной эксплуатации таких объектов. Государство регламентирует процесс содержания охранных зон.

В целях безопасной эксплуатации магистрального газопровода государством на федеральном уровне устанавливаются охранные зоны шириной от 25 м вдоль трасс трубопроводов, транспортирующих нефть, природный газ, нефтепродукты, нефтяной и искусственный углеводородные газы, в виде участка земли, ограниченного условными линиями от оси трубопровода с каждой стороны; до 100 м вокруг технологических установок подготовки продукции к транспорту, перекачке, компрессорных и газораспределительных станций, станций подземного хранения газа.

Земляные участки, входящие в охранные зоны трубопроводов, не изымаются у землепользователей и используются ими для проведения сельскохозяйственных и иных работ с обязательным соблюдением требований «Правил охраны магистральных трубопроводов», однако в охранных зонах магистральных трубопроводов запрещается производить всякого рода действия, способные нарушить нормальную эксплуатацию трубопроводов либо привести к их повреждению.

Охранная зона магистрального газопровода устанавливается по обеим сторонам трассы и вокруг его сооружений в определенных границах в целях охраны самого газопровода, обеспечения возможности круглосуточного наблюдения и доступности любого участка газопровода для аварийной, ремонтной или обслуживающей бригады оператора магистрального газопровода.

У эксплуатирующей магистральный газопровод организации возникают значительные экономические издержки, при реализации действующих законодательных требований к содержанию охранных зон магистральных газопроводов. В частности, эксплуатирующая организация должна обеспечить непрерывный доступ ко всем частям магистрального газопровода для его обслуживания, а это значит регулярно убирать древесно-кустарниковую растительность. Контролирующие органы могут накладывать штрафы за несвоевременную расчистку, что приводит к дополнительным затратам эксплуатирующей организации.

За последние годы сохранение биоразнообразия, сложных и уникальных экосистем, восстановление редких видов флоры и фауны находятся в зоне повышенного внимания не только профильных ведомств различных стран, но и бизнеса. Особое внимание уделяется сохранению лесов, которые являются хранилищами биоразнообразия, помогают бороться с глобальным потеплением, обеспечивают местное население необходимыми ресурсами и защищают от стихийных бедствий. Международные и национальные институты подчеркивают важность следования принципам устойчивого развития, призывают координировать индивидуальные и коллективные действия в области охраны окружающей среды в ходе хозяйственной деятельности и реализации крупных инфраструктурных проектов, развивать ответственное потребление и повышать осведомленность всех заинтересованных сторон о проблемах и способах их решения.

Анализ международного опыта и основных тенденций в части регулирования требований к содержанию охранных зон объектов магистрального трубопроводного транспорта газа, в том числе в части требований по рубке деревьев и кустарников, показывает ряд общих подходов:

- эволюция законодательства и изменение общей терминологии (охранные зоны, регулируемые зоны, сервитуты и другое);
- более высокие требования к экологии, а также тренд на консолидацию требований пожарной безопасности и экологических требований;
- формирование уровневой системы регулирования, контроля и мониторинга;
- учет мнения заинтересованных сторон (собственников земли, органов власти, эксплуатирующих организаций, населения и других) на всех этапах согласования и эксплуатации проектов МГП;
- рост ответственности бизнеса, в частности экологической, и увеличение размера штрафных санкций за ненадлежащее ведение хозяйственной деятельности в периметре охранных (регулируемых) зон.

Проведенный анализ международной литературы и других открытых источников показал, что современные подходы к содержанию охранных зон газопроводов базируются на двух ключевых инновациях, а именно:

- комплексном управлении растительностью (IVM);
- цифровых данных, получаемых с помощью беспилотных аппаратов и специализированного программного обеспечения, например, системы LiDAR, используемых для подробного 3D-картирования состояния растительности и формирования точных планов расчистки участков трубопроводов.

В последнее десятилетие внедрение данных технологий позволило значительно изменить подходы к содержанию охранных зон в части рубки древесно-кустарниковой растительности (ДКР) вдоль трасс магистральных трубопроводов. Комплексный подход к управлению растительностью позволил значительно сократить затраты на уход.

Выводы в данной статье опираются на анализ североамериканского опыта содержания охранных зон вдоль магистральных газопроводов в части управления древесно-кустарниковой растительностью.

В Северной Америке (Канада, США) имеется развитая инфраструктура добычи и распределения природного газа, включающая около 306 000 миль трубопроводов природного газа и жидких нефтепродуктов. Их полосы отвода составляют в совокупности примерно 1 млн га земли. В настоящее время большая часть земельных участков в полосах отвода управляется

в соответствии с концепцией комплексного управления растительностью (метод IVM). Стратегия управления растительностью, основанная на использовании IVM, включает совместное использование механических и гербицидных методов, постоянно снижает затраты по сравнению с периодическими вырубками растительности с использованием только ручных и механических методов [2].

Ключевым является слово *management* – управление, контроль, поскольку целью заявленного подхода является не периодическое удаление нежелательных (вредных для газопровода и мешающих контролю) растений, а постепенное преобразование растительности в желательную флору – низкорослую, почвопокровную, препятствующую прорастанию деревьев и кустарников. Метод включает сочетание механических и гербицидных способов воздействия, причем выбор и применение гербицидов делается с расчетом на удаление и угнетение одних видов и поддержку других, определенных видов растений.

Рассмотрим более детально канадский опыт регулирования условий эксплуатации магистральных газопроводов с учетом требований по рубке деревьев и кустарников, поскольку климатические и природные условия Канады наиболее близки к российским.

Вопросам ухода за растительностью в зоне отводов уделяется повышенное внимание с целью формирования устойчивых растительных экосистем, а также сдерживания, предотвращения появления нежелательных растений, прежде всего – деревьев и кустарников, которые могут создавать различные риски для эксплуатации трубопровода.

В Канаде вопросы борьбы с растительностью в полосах отвода газопроводов регулируются Положением о наземных трубопроводах (раздел 48 федерального Закона о регулировании энергетики Канады). Закон обязывает газотранспортные компании разрабатывать Планы борьбы с нежелательной растительностью для конкретного магистрального газопровода (обычно на 5 лет). План борьбы с нежелательной растительностью должен содержать описание метода, список планируемых к применению гербицидов и способов их применения, что проверяется и согласовывается соответствующими ведомствами и комиссиями.

На первый взгляд, может представиться, что комплексное управление растительностью – более дорогостоящая система управления, чем просто «борьба с кустарником» путем его периодической вырубки. Однако зарубежные исследования показывают экономическое преимущество в 10-летней перспективе применения комплексного метода IVM над механизированной и ручной периодической вырубкой. В некоторых случаях механизированная вырубка неэффективна совсем, например, при рубке лиственных деревьев, у которых данная операция только стимулирует новую поросль. Механизированная вырубка может быть рекомендована в случае с хвойными деревьями.

Реализация нового подхода – комплексного управления развитием растений – продемонстрировала последовательное снижение затрат по сравнению с периодическими вырубками растительности с использованием только ручных и механических методов [2]. Помимо снижения затрат, стратегия IVM продемонстрировала меньшую максимальную высоту растений между обработками.

Вырубка ДКР дает больше краткосрочных преимуществ, связанных с общественным восприятием и эстетикой. Со временем эти преимущества уменьшаются, поскольку ручная и механизированная вырубка более затратна по сравнению с IVM, а при подходе к управлению развитием растений в полосе отвода, основанном на IVM, формируется стабильная совместимая растительная среда, требующая меньших затрат на поддержание. Общий вывод, что IVM является наименее затратной и наиболее выгодной стратегией управления растительностью в полосе отвода с точки зрения долгосрочной устойчивости результатов. По прогнозам исследования, стратегия механической обработки без применения гербицидов обойдется в три-четыре раза дороже, а в долгосрочной перспективе может вырасти до восьми-девяти раз.

Следует отметить, что канадский опыт требований пожарной безопасности к охраняемым зонам МГП различает разные требования к содержанию полосы отвода МГП и к содержанию

территорий вокруг пунктов стационарного оборудования газопровода (ГРП, компрессорные, клапанные, контрольно-измерительные станции и пр.) Учитывая высокую пожароопасность территорий вокруг пунктов стационарного оборудования МГП, рекомендуется собственнику или оператору удалить всю растительность вокруг границ объекта на расстоянии не менее 10 м, и в целях пожарной безопасности заменить верхний слой почвы вокруг объекта гравием с подстилающей геотканью, что будет препятствовать прорастанию семян самосева. В отношении линейной части газопровода противопожарное требование одно – содержать грунтовую дорогу, идущую вдоль трубы и по полосе отвода, в состоянии, позволяющем подъезд пожарной техники к любому месту газопровода в любое время.

Применение зарубежного опыта для отечественных корпораций требует адаптации к российским условиям. Зона ДКР в границах охранных зон является ответственностью эксплуатирующей организации, так как именно она осуществляет ремонт и текущее содержание магистрального газопровода, а для этого необходим беспрепятственный доступ. В настоящее время в российской практике применяется в основном механическая рубка древесно-кустарниковой растительности с редким использованием химикатов.

Однако уделяется внимание и развитию инновационных подходов к определению способов очистки охранной зоны магистральных трубопроводов и площадочных объектов от древесно-кустарниковой растительности. Например, в 2017 г зарегистрирован патент RU2635401C1 «Способ очистки охранной зоны магистральных трубопроводов и площадочных объектов от древесно-кустарниковой растительности», который предлагает к использованию комбинированный способ очистки охранной зоны магистральных трубопроводов и площадочных объектов от нежелательной ДКР, что позволяет обеспечить беспрепятственный проезд техники и доступ персонала к объектам магистрального трубопровода на протяжении не менее 3 лет (в зависимости от климатических условий) после проведения работ по очистке. Кроме того, предложенный способ позволяет сократить затраты на поддержание охранной зоны магистрального трубопровода в надлежащем состоянии на протяжении 3 лет за счет снижения объема выполняемых работ [3].

Расширение мониторинга и усиление контроля, в том числе за соблюдением требований безопасности при эксплуатации опасных объектов, способствовало активному внедрению цифровых решений. Развитие беспилотной техники позволило инновационно подойти к решению организационных и эксплуатационных вопросов контроля за растительностью.

Таким образом, если установление охранных зон является ответственностью государства, то содержание их в надлежащем виде – это ответственность эксплуатирующей организации.

Международный опыт, соблюдение изложенных принципов устойчивого развития, внедрение в практику научно обоснованных методов, современных технологий комплексного управления растительностью, способствует развитию экологической культуры на корпоративном уровне и повышает коллективную ответственность в области охраны окружающей среды. Анализ передовых корпоративных практик подтверждает, что внедрение прогрессивных подходов к управлению лесной и другой растительностью в зонах транспортировки природного газа не только обеспечивает охрану окружающей среды, безопасность и благополучие местных сообществ, но также способствует общему снижению затрат оператора МГП и перераспределению ресурсов в пользу целевых экологических программ.

Метод комплексного управления растительностью (IVM), направленный на формирование стабильных низкорослых растительных экосистем, устойчивых к появлению нежелательной растительности на трассе МГП обеспечивает эффективность управления растительностью благодаря комплексному применению химических, биологических, механизированных и ручных методов обработки.

Пятилетний план борьбы с нежелательной растительностью конкретного газопровода должен содержать описание метода, список планируемых к применению гербицидов и

способов их применения, что должно проверяться и согласовываться соответствующими ведомствами и комиссиями.

Вопросы управления и содержания полосы отвода магистральных трубопроводов связаны с управлением рисками, требуют разработки методических подходов и мер по смягчению последствий для окружающей среды и различных заинтересованных сторон. Применение современных технологий регулярного мониторинга объектов позволяет распознавать возможные зоны риска, обеспечивая своевременное реагирование эксплуатирующей организации.

Компаниям рекомендуется развивать просветительские программы и коммуникации с общественностью, учитывая, что вырубка деревьев, согласно законодательству, требует согласования местных органов власти, а также общественности и комитетов по охране окружающей среды.

Совокупность указанных подходов позволит эксплуатирующей организации достичь устойчивого экономического эффекта, обеспечивая высокую эффективность производства и рентабельность инвестиций в расчистку охранных зон магистральных трубопроводов от древесно-кустарниковой растительности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об утверждении Правил охраны магистральных газопроводов: Постановление Правительства Российской Федерации от 08.09.2017 № 1083 (ред. от 15.07.2019) // Электронный фонд правовых и нормативно-технических документов. – URL: <https://docs.cntd.ru/document/436765174?ysclid=m8xd4lx6hq403493653> (дата обращения 28.05.2025).

2. Goodfellow J. The Cost Efficiency of IVM. A Comparison of Vegetation Management Strategies for Utility Rights-of Way / BioCompliance Consulting, Inc. – 2022.

3. Способ очистки охранной зоны магистральных трубопроводов и площадочных объектов от древесно-кустарниковой растительности // Половков С.А. и др.: патент RU2635401C1 от 13.11.2017. – URL: <https://patents.google.com/patent/RU2635401C1/ru> (дата обращения 02.09.2025).

УДК 338

ФОРМИРОВАНИЕ И ПРИМЕНЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ МЕХАНИЗМОВ ОРГАНИЗАЦИИ ЕДИНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ В ЕАЭС FORMATION AND APPLICATION OF ECONOMIC MECHANISMS FOR ORGANIZING A SINGLE BUSINESS ENVIRONMENT IN EAEU

Сверлов Алексей Сергеевич,
кандидат экономических наук, доцент,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
alekseisv@mail.ru

Sverlov Aleksei,
Candidate of Economic Sciences (PhD), Associate Professor,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматриваются содержание и проблемы формирования и применения экономических механизмов организации единой бизнес-среды в ЕАЭС.

Систематизация мнений авторов научных трудов позволила показать многообразие их мнений и сформулировать общий подход и относительно сути рассматриваемой проблемы. В статье акцентируется внимание не только на различных сторонах и подходах организации общих механизмов, но и на системе, в которой они применяются. Показано, что, не смотря на множество мнений по данному вопросу, подход по формированию общего экономического механизма организации единой бизнес-среды не учитывает уровень развития и степень готовности каждой отдельно взятой страны объединения.

Ключевые слова: промышленность, рынок, механизмы, реорганизация, экономическая система, бизнес-среда.

Abstract. This article examines the content and challenges of developing and implementing economic mechanisms for establishing a unified business environment in the EAEU. Systematizing the opinions of the authors of these scientific papers allowed us to demonstrate the diversity of their views and formulate a common approach to the essence of the problem under consideration. The article focuses not only on the various aspects and approaches to organizing general mechanisms, but also on the system in which they are applied. It is shown that, despite the many opinions on this issue, the approach to forming a common economic mechanism for organizing a unified business environment does not take into account the level of development and degree of readiness of each individual country in the union.

Keywords: industry, market, mechanisms, reorganization, economic system, business environment.

Организация функционирования экономики в целом и ее отдельных составных частей призваны обеспечить эффективное функционирование субъектов рынка. Это касается не только отдельных направлений, но и предприятий инфраструктуры. Эти институты должны быть организованы, а их функционирование упорядочено с учетом целей, которые ставятся перед экономикой в целом или интеграционным объединением, если рассматривается участие отдельно взятых стран в таковых формированиях. В данном случае ЕАЭС является достаточно показательным примером. Дело в том, что основной объем ресурсов, которым обладает это объединение, приходится на Российскую Федерацию. Кроме того, ее экономика развита гораздо лучше и содержательнее остальных стран-участниц. Поэтому экономические механизмы, которые есть в этой стране, на порядок содержательнее, чем механизмы Республики Беларусь. В то же время, экономические механизмы ЕАЭС в настоящее время, даже в том варианте, в котором наблюдается их формирование и применение, в основной своей массе носят характер консолидирования, т. е. существует не единый экономический механизм, а множество экономических механизмов, свойственных каждой отдельно взятой стране. И для того, чтобы привести их применение к общей основе применения в этом объединении и в каждой стране-участнице необходимо провести реформы с таким расчетом, чтобы механизмы всех стран-участниц достигли заданного уровня наиболее развитой страны либо необходимо придать органам госуправления, наднациональным органам госуправления более содержательные функции, которые позволят разрабатывать и внедрять механизмы, которые либо имеют упрощенный вариант ратификации, либо не требуют ратификации в принципе. Необходимо договориться о предметной области, в которой могут оперировать эти наднациональные органы. В целом необходимо отметить, что возможно на основе существующей специализации выработать общий проект, общие подходы, в решение которых могут быть вовлечены предприятия всех стран-участниц. Не избирательно, как наблюдается в настоящее время, а тотально. В таком варианте возможно рассмотрение подходов, связанных с организацией функционирования экономических механизмов в ЕАЭС, учитывающих развитие каждой страны-участницы и ее институциональную среду.

В принципе, определенного рода финансирование и организационное начало в экономике Республики Беларусь, как и в остальных экономиках ЕАЭС, может позволить решить задачи, связанные с организацией функционирования механизмов бизнес-среды. Эти

задачи связаны с решением функционирования финансового рынка, функционирования предприятий, взаимосвязи между предприятиями промышленного комплекса и предприятиями инфраструктуры. В целом этот вопрос связан с таким изменением содержания экономических механизмов и предпринимательской деятельности субъектов рынка, что у промышленных предприятий появляется так называемое рыночное окно и дополнительная возможность расширения предпринимательской деятельности. В связи с принятием правовых актов подобные рыночные механизмы закрепляются за отдельными рыночными институтами и позволяют регулировать деятельность предприятий. При этом предполагается в большей или меньшей степени содержательное вовлечение предприятий смежных отраслей либо предприятий иных сфер, прежде всего сферы услуг. Общий подход реализации нового экономического механизма может быть таким, что рассматривается вопрос не финансирования деятельности предприятий, а финансирования создания институтов, когда финансирование функционирования институтов организуется органами госуправления за счет средств государственного бюджета. При таком подходе возможно извлечение дополнительных выгод со стороны предприятий реального сектора экономики и, как следствие этого, заинтересованности в использовании подобных институтов.

Существенной проблемой применения экономического механизма является необходимость решить задачу, связанную с эволюционным путем его развития, т.е. эволюции развития рыночных экономических механизмов. Попытки применить экономические механизмы, свойственные в настоящее время странам Западной Европы или остальным странам с либеральной экономикой, практически не дадут того положительного эффекта, который сопоставим с положительным эффектом стран-участниц, например, Европейского Союза. Постепенное эволюционное развитие должно сопровождаться не только изменением условий функционирования предприятий и расширением их возможностей, но и некоторой трансформацией институтов. В частности, если рассматривать функционирование финансовых компаний, то основные направления у финансовых компаний – это не только финансирование мелких кредитов в части рассрочки или отсрочки платежа и т. д. Это частное проявление, оно должно рассматриваться только на микроуровне с точки зрения маркетинга. Для того чтобы предприятия подобного рода смогли организованно функционировать, необходимо эволюционным путем решить задачи, связанные с определением института риска, института банкротства, с реорганизацией института в банковской сфере, когда привлекаемые кредиты или свободные денежные средства банков могут быть использованы более содержательно и по более широкому спектру. В таких условиях будет наблюдаться эволюционное развитие, при котором уровень риска заключения сделок финансовыми компаниями будет адекватным покупательской способности потребителей, а также варианту, связанному с возможностью покрытия убытков необходимостью профинансировать или сформировать достаточный объем финансовых активов так, чтобы можно было профинансировать прогнозируемые убытки в связи с невыполнением расчетно-платежной дисциплины. Подобного рода частное проявление экономического механизма, достаточно наглядно показывает эволюцию его развития.

В практике ведения предпринимательской деятельности есть различные факторы бизнес-среды, которые в разной степени влияют на масштабы применения экономических механизмов и на результативность их применения. В ряде случаев необходимо согласованное действие с остальными странами-участницами ЕАЭС для того, чтобы можно было результат очередного эволюционного этапа развития механизма внедрить в экономику всего интеграционного объединения. В интеграционном объединении рыночные институты находятся на абсолютно различных этапах своего развития, и наблюдается различная степень вовлеченности, в том числе иностранного капитала, в этот процесс. Данное обстоятельство должно быть учтено каждой из стран-участниц не только в Беларуси, но и, например, в Казахстане, когда в Казахстан достаточно значительные ресурсы инвестировал Китай. Это подход, который может быть использован для определения перспективных сроков организации единого экономического механизма функционирования рынка ЕАЭС и, как

следствие, формирования единого экономического союза в данном интеграционном объединении.

Эффективная предпринимательская деятельность промышленного предприятия, релевантная рынку, может быть обеспечена в случае, если учитывается конъюнктура рынка сбыта, и при этом предпринимательская деятельность обеспечивается достаточным объемом ресурсов. В то же время развитие рынков несовершенной конкуренции может быть увязано с процессами глобализации и специализации в мировой экономике. В подобном ракурсе одна страна концентрирует усилия на производстве, например, комбайнов, а другая страна занимается развитием своего сельского хозяйства. Консолидация усилий двух стран позволяет им не только получить выгоды от международной специализации, но и произвести в значительных объемах продукцию для продвижения и реализации на внутренних рынках третьих стран, для чего применяются специфические подходы к продвижению продукции, а также к содержанию инструментов маркетинга по продвижению товаров на внешних рынках. При этом необходимо учесть, что рынки реализации для средних и крупных предприятий, и особенно тех, которые заняты промышленным производством, достаточно сложная многогранная сущность.

Подходы и принципы, заложенные в функционирование рынка совершенной конкуренции, очевидно, не всегда применимы для средних и крупных предприятий. Поэтому попытки реализовать методы продвижения на рынке, которые используются в рамках чистой конкуренции, могут привести к упущенным маркетинговым возможностям как в среднесрочной, так и долгосрочной перспективе. Для активного присутствия средних и крупных предприятий на внешних рынках в менеджменте необходимо предусматривать иные методические и концептуальные подходы, чем для мелких предприятий. Это, прежде всего, связано с комплексной организацией производственного процесса предприятия, планированием, стимулированием занятых, контролем в условиях современных вызовов и санкций. Среднее или крупное предприятие может выпускать качественную продукцию (в том числе и инновационную) в случае установления и поддержания в актуальном состоянии хозяйственных отношений с научными организациями и университетами, а также со множеством мелких и средних предприятий ряда отраслей. Механизмы рынка олигополии или монополистической конкуренции, а также применяемые там методы продвижения нельзя отождествлять и безоговорочно применять в отношении предприятий промышленного комплекса, даже если по внешним признакам они выпускают аналогичную продукцию. Необходимо рассматривать вопрос не только о ранжировании методов и инструментов современного маркетинга, но и о достижении оптимальных параметров функционирования предприятия на рынке. При таких подходах рассматривать вариант продажи товаров средних и крупных предприятий по аналогии с продажей товаров повседневного спроса, конечно, нецелесообразно.

Коммерческая деятельность предприятия на разных рынках, т.е. как на национальном, так и на международных предполагает применение преимущественно одинаковых инструментов маркетинга, но разное их содержание. Прежде всего, это определяется характеристиками потребителя. Наличие существенной разницы в них способствует тому, что применение и содержание отдельных методов продвижения или расширяется, или остается неизменным с учетом перспектив развития предприятия на рынке.

На внешних рынках существует ряд факторов, которые воздействуют на национальных производителей при продвижении ими продукции. Рыночная конъюнктура периодически мотивирует предприятия к пересмотру применяемых инструментов, вплоть до оценки целесообразности свертывания или расширения применения отдельных из них. Существенной проблемой для белорусских предприятий является обоснование подобных процессов. Понимание белорусскими предприятиями содержания маркетинга и необходимость применения передовых методов в лучшем случае соответствует содержанию производственной концепции маркетинга. Белорусские предприятия не применяют подходы и стратегии, связанные с изменением масштабов своего присутствия на рынках сбыта и

сопровождением релевантных рынку маркетинговых инструментов. В результате подобного подхода белорусские предприятия стремятся к тому, чтобы присутствовать практически на максимально возможных рынках сбыта.

Общий подход размещения предприятий на экономической территории другой страны и масштабы их присутствия на конкретных зарубежных рынках увязаны с решением генеральной цели, стоящей перед промышленным комплексом страны в целом. Возможность организации производственного процесса полного цикла внутри страны определяется с учетом природных ресурсов, взаимосвязей между предприятиями и организациями (научными и университетами) и с выходом на эффективность их функционирования. Применение подходов межотраслевого баланса позволяет оценить, в какой мере должно быть задействовано предприятие промышленного комплекса с тем, чтобы с учетом межотраслевых связей промышленный комплекс страны смог достигнуть поставленных целей и получить конкретные результаты. Подобное решение позволяет обосновать структуру промышленности и ее отраслей с учетом межотраслевых связей и оценки конкурентоспособности предприятия, а также выявить масштабы деятельности предприятий, которые будут функционировать в экономике для обеспечения функционирования промышленного комплекса в целом. При этом создаваемый продукт не обязательно должен представлять собой конечное изделие, это может быть и полуфабрикат. Вариант конечного изделия более предпочтителен, т.к. в нем содержится больше добавленной стоимости и имеется более широкий функционал изделия, и, как следствие этого, предприятия на рынках смогут воспользоваться большим выбором маркетинговых возможностей.

Цель, которая ставится перед промышленным комплексом, должна быть четко определена и достижима с учетом ресурсов и содержания экономической системы, с учетом перехода на инновационный путь развития и цифровизацию [1]. Под эту цель в разных отраслях должно быть создано конкретное множество специализированных предприятий: одно крупное или несколько средних предприятий, с учетом специфики экономики страны.

Необходимо отметить, что функционирование единственного предприятия даже в перспективной отрасли имеет свои ограничения по эффективности, которые в ряде случаев не позволят достичь существенных результатов развития промышленного комплекса страны в целом. Прежде всего, это связано с сопровождением его присутствия на рынках и организацией коммуникаций, которые тоже должны обслуживаться иными предприятиями и организациями (научными и университетами). Для работников этих предприятий должна быть создана социальная сфера и возможность приобретения, потребления набора материальных благ, которые являются стандартными для социального статуса работников подобных предприятий. Кроме того, деятельность крупного предприятия будет сопряжена и тесно коррелировать с эффективностью предпринимательской деятельности предприятий добывающих отраслей и предприятий рыночной инфраструктуры и, прежде всего, предприятий транспорта и логистики. Подобный подход к организации функционирования промышленных предприятий и их взаимосвязей с предприятиями других отраслей экономики страны является частью решения задачи организации эффективного промышленного комплекса. Прежде всего, это связано с тем, что необходимо обеспечить вовлечение предприятий рыночной инфраструктуры в предпринимательскую деятельность промышленного комплекса, а также обеспечить обслуживание его финансовых ресурсов.

Учет приведенных выше особенностей, а также ресурсообеспечения с учетом цели, которая поставлена перед промышленным комплексом страны, позволяет оценить необходимый объем финансирования предпринимательской деятельности предприятия на рынке в целом, а также присутствия в его предпринимательской деятельности представителей органов государственного управления. Отсутствие единого подхода в организации функционирования промышленного комплекса, общей идеи его существования и функционирования создает условия, когда предпринимательская деятельность сопровождается низким качеством эффективности использования финансовых ресурсов. Недостаток эффективности рассмотренного механизма приводит к тому, что

функционирование промышленного комплекса имеет не только низкую эффективность, но и промышленные предприятия не могут воспользоваться маркетинговыми возможностями и, как результат, промышленный комплекс страны не только не достигает своих целей, но и между предприятиями комплекса начинают формироваться хозяйственные связи в произвольном, определенном исключительно рыночными тенденциями, порядке, который предусматривает новые цепочки поставки товарно-материальных ценностей и движение финансовых ресурсов с непрогнозируемой эффективностью. В дальнейшем эти проблемы усиливаются при установлении горизонтальных или вертикальных хозяйственных связей и отражаются на возможности выпуска готового законченного изделия, на возможности их продвижения на рынках других стран и т. д. При этом продукция промышленного комплекса продолжает выпускаться, но качественная сторона ее эффективности снижается вплоть до освоения выпуска только полуфабрикатов вместо готового изделия или фрагментарного участия в процессах специализации и кооперации [2, с. 30].

Ситуация в части качественной организации функционирования промышленных предприятий республики усугубляется в связи с использованием относительно лояльных стандартов и технических требований к продукции, которые были приняты в рамках ЕАЭС. В перспективе отсутствие содержательной качественной актуализации промышленного комплекса страны, выхолащивание содержания программ продвижения и стимулирования сбыта, программ по определению экспортной диверсификации будет сопряжено со значительными усилиями национальных производителей даже в варианте поставок продукции на рынок Российской Федерации.

Таким образом, по рассматриваемой проблеме в экономической теории сформированы основы из трудов нобелевских лауреатов, докторов экономических наук и других исследователей. В то же время вопросы, связанные с формированием единого механизма, когда в интеграционном объединении присутствуют различные по своему институциональному содержанию экономики стран, не рассмотрены в полном объеме. Практика применения экономического механизма показывает, что без дополнительных исследований и разработок этой проблемы невозможно оценить эффективность его применения в условиях формирующейся бизнес-среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Енин Ю.И., Кохно П.А., Подобед Н.А. Цифровые технологии в промышленном производстве // Экономика, право и проблемы управления: сб. науч. трудов / Международный институт управления и предпринимательства; под общей ред. В.Н. Шимов [и др.]. – Минск, 2023.
2. Сверлов А.С. Роль государства в организации функционирования рынков и содействии продвижения на них товаров крупных предприятий // Управление в социальных и экономических системах: материалы XXIX Междун. науч.-практич. конф., Минск, 14 мая 2020 г. / ЧУО «Минский инновационный университет»; редкол.: Н.В. Суша [и др.]. – Минск, 2020. – С. 29–30.

**СТРОИТЕЛЬСТВО ГАЭС КАК МЕРА КОНТРЦИКЛИЧЕСКОЙ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ
CONSTRUCTION OF A PUMPED STORAGE POWER PLANT AS A
COUNTERCYCLICAL INDUSTRY POLICY MEASURE**

Хамчуков Дмитрий Юрьевич,
кандидат экономических наук,
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь,
Республика Беларусь, г. Минск
hamchukov@tut.by

Hamchukov Dmitriy,
Candidate of Economic Sciences (PhD),
Research Economic Institute of the Ministry of Economy
of the Republic of Belarus
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье дается краткое описание экономических эффектов от возведения гидроаккумулирующей электростанции на развитие атомной энергетики и промышленности строительных материалов Республики Беларусь: строительство ГАЭС приближает по времени строительство АЭС; снижение зависимости белорусской энергосистемы от поставок природного газа из Российской Федерации; обеспечение для отечественных цементных заводов и других производителей строительных материалов гарантированных заказов на внутреннем рынке в условиях сокращения экспорта на российский рынок ввиду снижения объемов строительства жилья в России. Приводится обоснование возможности компенсации части «выпадающих» объемов экспорта строительных материалов путем их направления на внутреннее потребление. Определена важность внесения изменений в существующую в Беларуси тарифную систему, что будет содействовать эффективной работе ГАЭС (имеет длительный срок окупаемости). В целях сокращения срока окупаемости до 10 лет необходимо, чтобы ГАЭС отпускала электроэнергию в энергосистему по тарифу в 21 цент/кВт·ч (0,69 руб./кВт·ч), что в 2,4 раза выше установленного тарифа для промышленных потребителей.

Ключевые слова: ГАЭС, неравномерность электропотребления, смещение сроков строительства, удорожание природного газа.

Abstract. The article provides a brief description of the economic effects of the construction of a pumped storage power plant on the development of nuclear energy and the building materials industry in the Republic of Belarus. The construction of a PSPP brings the construction of a nuclear power plant closer in time; reducing the dependence of the Belarusian energy system on natural gas supplies from the Russian Federation; ensuring guaranteed orders for domestic cement plants and other manufacturers of building materials in the domestic market in the context of declining exports to the Russian market due to a decrease in housing construction in Russia. A justification is given for the possibility of compensating for part of the "shortfall" in the export of building materials by directing them to domestic consumption. The importance of making changes to the existing tariff system in Belarus has been identified, which will contribute to the efficient operation of the PSPP (it has a long payback period). In order to reduce the payback period to 10 years, it is necessary for the PSPP to supply electricity to the power grid at a tariff of 21 cents/kWh (0.69 rubles/kWh), which is 2.4 times higher than the established tariff for industrial consumers.

Keywords: pumped storage power plants, uneven power consumption, delays in construction, and rising natural gas prices.

Целый ряд российских и зарубежных экспертов отмечают риск наступления в ближайшее время рецессии в мировой экономике из-за начатой США «тарифной войны», роста числа международных конфликтов и санкционных ограничений, а также происходящей «регионализации» торговых связей [1]. Нарастающая экономическая неопределенность сдерживает инвесторов от реализации крупных проектов, что негативно отразится в ближайшие годы на промышленном производстве и строительном секторе. Одним из вариантов преодоления этих негативных последствий в Беларуси может стать реализация крупных инвестиционных проектов, позволяющих создать на период рецессии новые рабочие места, сохранить объемы производства строительных материалов и строительной/автомобильной техники, снизить в долгосрочной перспективе зависимость республики от импорта дорожающего природного газа.

Для Беларуси происходящий в 2025 году спад в строительной отрасли России означает не только снижение экспорта цемента, но и всех строительных материалов в целом, сокращение поставок строительной техники, а также возвращение многих работников строительных специальностей, которые в последние годы были на заработках в России. Таким образом, в строительной отрасли республики может возникнуть необходимость создания новых рабочих мест.

Одним из способов решения проблемы является разработка и реализация 1–2 масштабных строительных проектов, которые бы потребляли большой объем цемента и арматуры и являлись экономически целесообразными.

Из числа прорабатываемых в настоящее время проектов можно выделить проект по строительству второй АЭС. Его реализация направлена на развитие энергетической инфраструктуры республики при одновременном снижении зависимости от импорта постоянного дорожающего природного газа.

Однако, для ввода в эксплуатацию второй АЭС в ближайшие 10–15 лет может возникнуть необходимость в реализации дополнительных мероприятий по ее интеграции в энергосистему для выравнивания суточного графика электропотребления. Из возможных вариантов таких мероприятий по критерию потребления строительных материалов при его возведении можно выделить строительство системы накопления электроэнергии в виде гидроаккумулирующей станции (ГАЭС).

Строительство пары АЭС+ГАЭС позволяет решить сразу несколько задач.

Во-первых, строительство ГАЭС приближает по времени строительство АЭС. Один из основных сдерживающих факторов строительства второй АЭС – медленный прирост электропотребления в ночные часы. Создание ГАЭС (одной или нескольких) позволяет не ждать увеличения объемов общего электропотребления в стране до 2045–2050 гг., когда объемы ночного электропотребления достигнут требуемых значений и приблизить сроки ввода в эксплуатацию второй АЭС к 2040 г. за счет устранения складывающегося при вводе станции «небаланса» в системе. То есть не нужно будет снижать мощность работы атомного реактора (либо блоков КЭС и ТЭЦ) в ночные часы, что позволяет сохранить долговечность их работы и снизить расходы на ремонт.

В долгосрочной перспективе ГАЭС позволит аккумулировать «излишнюю» для энергосистемы электроэнергию, вырабатываемую в ночное время источниками на основе ВИЭ (ветрогенераторами, ГЭС, СЭС). Тем самым будет устранен основной недостаток работы таких энергоисточников – неравномерность выработки электроэнергии в течение суток.

Во-вторых, в 2024 г. Беларусь получала природный газ из России по цене в несколько раз ниже, чем мировая рыночная цена. Разведанных запасов природного газа в России ориентировочно хватит на 50 лет эксплуатации в текущих объемах [2]. В ходе исчерпания эксплуатируемых месторождений российские компании будут разведывать и осваивать новые месторождения на шельфе Северного ледовитого океана, что значительно повысит себестоимость добычи и цену импорта на природный газ для Беларуси. Следовательно, чем раньше Беларусь сможет заместить импорт природного газа, тем больший экономический эффект получит от снижения стоимости импорта.

Значимость пары АЭС+ГАЭС повышается в долгосрочной перспективе. Строительство второй АЭС в сочетании с ГАЭС (одной или несколькими) снизит зависимость белорусской энергосистемы от поставок природного газа из России, позволит перенаправить импортируемый газ из электроэнергетики в создаваемые новые химические производства и получать из него *экспортные химические продукты* (химволокна, азотные удобрения, смешанные удобрения) с высокой добавленной стоимостью.

В-третьих, в условиях снижения объемов строительства жилья в России и сокращения экспорта строительных материалов цементные заводы и другие производители строительных материалов получают гарантированные заказы на внутреннем рынке, что частично компенсирует выпадающие объемы экспорта.

Строительство второй АЭС (по аналогии с АЭС в г. Островец) потребует порядка 160 тыс. тонн арматуры и около 1160 тыс. м³ бетона (500 тыс. тонн цемента). На строительство ГАЭС по предварительным оценкам потребуется еще около 100 тыс. тонн цемента и около 30 тыс. тонн арматуры [3]. При этом основной объем потребления строительных материалов и закупок строительной техники для возведения АЭС придется на 2027–2032 годы, что позволит поддерживать объемы производства строительных материалов в следующей пятилетке.

Напомним, что в Республике Беларусь в 2017 г. еще в процессе строительства Белорусской АЭС рассматривалась возможность строительства ГАЭС на р. Неман как механизма, облегчающего интеграцию АЭС в белорусскую энергосистему. Данный объект по предложению ОДО «Энека» предполагалось разместить на р. Неман вблизи Гродненской ГЭС, водохранилище которой должно было стать элементом ГАЭС [4].

В 2017–2018 гг. Министерство энергетики отказалось от строительства ГАЭС, поскольку такое строительство было *экономически не окупаемо*. Два блока АЭС могли быть интегрированы в Белорусскую энергосистему без создания аккумулирующих мощностей. Для компенсации *ночного снижения электропотребления* была проведена установка электрических котлов на 20-ти энергообъектах, которые обеспечивали выравнивание ночного уровня потребления электроэнергии и производили тепло для отопления крупных населенных пунктов [5]. Суммарные инвестиции на установку котлов составили 170 млн долл. США, что оказалось в разы меньше затрат на строительство ГАЭС. Однако, потенциал такого способа выравнивания суточного электропотребления в Беларуси *уже во многом исчерпан*, поэтому интегрировать вторую АЭС в энергосистему за счет ввода новых электродкотлов уже маловероятно.

Следует отметить, что использование ГАЭС в случае Республики Беларусь является экономически более выгодным, чем применение систем накопления энергии (СНЭЭ) на основе литий-ионных батарей, которые сейчас широко рекламирует российская компания «РЭНЕРА». Так, нормативный срок службы аккумуляторной литий-ионной батареи до потери 20 % емкости составляет порядка 8–16 лет, после чего ячейки батареи нуждаются в замене на новые, чтобы сохранять аккумулирующую способность СНЭЭ [6, 7].

Кроме того, время эксплуатации СНЭЭ должно быть не менее, чем нормативное время работы АЭС, которое составляет 60 лет. Следовательно, за 60 лет эксплуатации необходимо будет несколько раз закупать новые батареи-ячейки для СНЭЭ, что *в разы увеличит стоимость инвестиций в систему накопления энергии*. С другой стороны, эксплуатация ГАЭС сопоставима с нормативным временем работы АЭС. Расчетный срок службы гидротехнических сооружений составляет около 60 лет. При этом гидротехническое оборудование необходимо менять раз в 50 лет, но их стоимость составляет лишь около 15 % от капитальных затрат на строительство ГАЭС.

Строительство ГАЭС потребует в 4,2 раза меньше капитальных затрат, чем строительство СНЭЭ на основе литий-ионных аккумуляторов аналогичной емкости при сроке эксплуатации в 60 лет.

Стоимость *импортных* аккумуляторов в общих капиталовложениях в СНЭЭ за время эксплуатации АЭС составит порядка 84,0 %. В то же время доля импорта в затратах по строительству ГАЭС за период в 60 лет составит не более 30 % (в основном это стоимость гидротехнического оборудования). Все материалы, строительная техника и рабочая сила будут

иметь белорусское происхождение, что создаст мощный импульс для роста строительного сектора белорусской экономики.

В экономических условиях, когда существует риск увеличения отрицательного сальдо внешней торговли, низкая импортоспособность строительства и низкая зависимость работы такого стратегического объекта энергосистемы от импорта имеет важное значение для Беларуси.

Важно понимать, что ГАЭС имеет длительный срок окупаемости. Для эффективной работы ГАЭС *потребуется вносить изменения в существующую в Беларуси тарифную систему.* Экономическая эффективность ГАЭС определяется разницей ночного и дневного тарифа на электроэнергию в энергосистеме, а также потерями энергии в ходе ее работы.

Отметим, что в Беларуси отсутствуют специальные тарифы на электроэнергию для ГАЭС. Согласно Декларации об уровне тарифов на электрическую энергию ГПО «Белэнерго» *верхний уровень тарифа*, по которому ГАЭС потенциально может *отпускать электроэнергию в энергосистему*, составит 0,28711 руб./кВт или 8,75 центов по курсу за I кв. 2025 г. [8]. Минимальный предусмотренный тариф, по которому ГАЭС сможет *получать электроэнергию* из энергосистемы в ночные часы, составляет 0,12835 руб./кВт·ч (3,91 цента за кВт·ч).

Согласно характеристикам ГАЭС, рассчитанной ОДО «Энека», ее годовой объем потребления электроэнергии должен составить 567,9 млн кВт·ч или 24,19 млн долл. США (курс принят равным 3,2826 бел. руб. за долл. США), а годовой объем выработки электроэнергии 387,04 млн кВт·ч или 33,87 млн долл. США [4]. Годовая добавленная стоимость, создаваемая данным объектом, должна составить 9,68 млн долл. США в ценах I кв. 2025 г. Таким образом, при существующих тарифах капитальные расходы на ее строительство будут покрыты добавленной стоимостью через 70 лет. Следовательно, как самостоятельное юридическое лицо данный энергетический объект в Белорусской энергосистеме (при существующей тарифной системе) *эффективно работать не сможет.*

Для сокращения срока окупаемости до 10 лет необходимо, чтобы ГАЭС отпускала электроэнергию в энергосистему по тарифу в 21 цент/кВт ч (0,69 руб/кВт·ч), что в 2,4 раза выше установленного тарифа для промышленных потребителей.

В России оценка эффективности ГАЭС выполняется с позиции экономического эффекта для всей энергосистемы [9]. К добавленной стоимости, формируемой ГАЭС, добавляются экономические выгоды от повышения экономической эффективности использования крупноблоковых конденсационных и тепловых электростанций, а также АЭС. При этом учитываются следующие эффекты:

- экономия снижения перерасхода топлива на тепловых электростанциях при оптимизации суточных режимов в энергосистеме;
- экономия от снижения расхода топлива на циклах «пуск–останов»;
- экономия от снижения затрат на содержание аварийного резерва мощности;
- экономия на проведении плановых ремонтов резервных мощностей и крупных блоков ТЭЦ, КЭС, АЭС;
- экономия от снижения платы за выбросы продуктов сгорания в атмосферу.

По оценкам российских специалистов эксплуатация ГАЭС в российской энергосистеме в сочетании с экономическими выгодами для крупноблоковых станций *является экономически оправданной.* Подтверждением экономической эффективности таких объектов является текущее строительство в России сразу нескольких ГАЭС: Ленинградской (мощностью 1,17 ГВт), Загорской-2 (840 МВт), Центральной (1,3 ГВт), Лабинской (600 МВт), Приморской (600 МВт). В то же время в открытом доступе *нет информации* ни об одном крупном проекте по строительству в России СНЭА для АЭС на основе литий-ионных (или каких-либо других) аккумуляторов.

Таким образом, экономический эффект от строительства ГАЭС, по нашему мнению, связан не столько с эффективностью работы самой станции, сколько с комплексом экономических преимуществ для всей экономики Республики Беларусь.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Злобин А. Экономисты предупредили о высоком риске глобальной рецессии из-за пошлин Трампа / Forbes.ru. – URL: <http://www.forbes.ru/business/536168-economisty-predupredili-o-vysokom-riske-globalnoj-recessii.pdf> (дата обращения 09.09.2025).
2. Запасы на исходе. На сколько лет России хватит нефти и газа / Информационный портал «РИА Новости». – URL: <https://ria.ru/amp/20210921/zapasy-1751002337.html> (дата обращения 09.09.2025).
3. Волчек О.В., Станкевич А.Н., Кузьмич Г.В., Ефименко А.В. Строительство ГАЭС как эффективные компенсационные мероприятия в Белорусской энергетической системе после ввода БелАЭС // Энергоэффективность. – 2017. – № 9 – С. 4–9.
4. Станкевич А.Н., Кузьмин Г.В., Ефименко А.Ф. Строительство ГАЭС как средство интеграции Белорусской АЭС в энергосистему / Официальный сайт Министерства энергетики Республики Беларусь. – URL: <https://minenergo.gov.by/press/glavnye-novosti/picovo-rezervnye-> (дата обращения 09.09.2025).
5. Пиково-резервные источники суммарной мощностью 800 МВт ввели на четырех энергообъектах Беларуси / Официальный сайт Министерства энергетики Республики Беларусь. – URL: <https://minenergo.gov.by/press/glavnye-novosti/picovo-rezervnye-> (дата обращения 09.09.2025).
6. Литий-ионные ячейки Рэнера / Официальный сайт компании Рэнера. – URL: <https://renera.ru/litievye-nakopiteli/files/leaflet.pdf> (дата обращения 09.09.2025).
7. Ефимов А., Максимов А., Фролов А. Перспективы применения литий-ионных СНЭЭ на АЭС // Энергетическая политика. – 2023. – № 10. – С. 42–53.
8. Декларации об уровне тарифов на электрическую энергию, отпускаемую республиканскими унитарными предприятиями электроэнергетики ГПО «Белэнерго» для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей / Официальный сайт ГПО «Белэнерго». – URL: https://www.energo.by/upload/doc/tarify/%D0%94%D0%95%D0%9A%D0%9B%D0%90%D0%A0%D0%90%D0%A6%D0%98%D0%AF%20%D1%8D%D1%8D__2025.pdf (дата обращения 09.09.2025).
9. Малинина Т.В., Поташева А.С., Шульгинов Р.Н. Комплексная оценка эффективности функционирования ГАЭС на рынке электроэнергии Северо-Запада // Научно-технические ведомости. – СПбГУ. – № 2-2. – 2012. – С. 82–85.

УДК 620.91:330.341.1:004.9(476)

ЭНЕРГОПЕРЕХОД КАК МЕХАНИЗМ ПОВЫШЕНИЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ENERGY TRANSITION AS A MECHANISM FOR ENHANCING THE ENERGY EFFICIENCY OF BELARUSIAN ECONOMY IN THE CONTEXT OF DIGITAL TRANSFORMATION

Цилибина Валентина Михайловна,
кандидат технических наук,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
minres@economics.basnet.by

Tsilibina Valentina,
Candidate of Technical Sciences (PhD),
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В условиях цифровой трансформации экономика Беларуси сталкивается с новыми вызовами и возможностями, связанными с ростом энергопотребления, усложнением производственных процессов и необходимостью устойчивого развития. Цифровизация охватывает ключевые сектора – промышленность, транспорт, банковскую сферу, государственное управление – и требует стабильного, масштабируемого и экологически чистого энергоснабжения. На этом фоне повышение энергоэффективности становится стратегическим инструментом дальнейшего поступательного развития экономики, и включает в себя внедрение интеллектуальных систем учета и управления, цифровых платформ мониторинга, а также переход к более эффективным источникам энергии. Международный опыт подтверждает, что энергопереход – переход к низкоуглеродной, интеллектуальной и устойчивой энергетике – является неотъемлемой частью цифровой трансформации. Новый энергопереход в Беларуси – это не просто технологическая модернизация, а механизм повышения энергоэффективности, обеспечивающий устойчивый рост экономики в цифровую эпоху. Он позволяет не только адаптироваться к новым условиям, но и формировать конкурентные преимущества на международной арене.

Ключевые слова: энергоэффективность экономики Беларуси, энергопереход.

Abstract. In the context of digital transformation, Belarus's economy faces new challenges and opportunities related to rising energy consumption, increasingly complex production processes, and the imperative of sustainable development. Digitalization is reshaping key sectors – industry, transportation, banking, and public administration – and demands stable, scalable, and environmentally friendly energy supply. Against this backdrop, improving energy efficiency becomes a strategic tool for the continued progressive development of the economy. It encompasses the implementation of intelligent metering and control systems, digital monitoring platforms, and a transition to more efficient energy sources. International experience confirms that the energy transition – shifting toward low-carbon, intelligent, and sustainable energy – is an integral part of digital transformation. Belarus's new energy transition is not merely a technological upgrade, but a mechanism for enhancing energy efficiency that ensures sustainable economic growth in the digital era. It enables adaptation to emerging conditions while also fostering competitive advantages on the global stage.

Keywords: energy efficiency of Belarus's economy, energy transition.

Энергетика занимает стратегически важное место в структуре экономики любого государства, являясь ее базовой отраслью. Академик АН СССР, лауреат Нобелевской премии П.Л. Капица справедливо отмечал: «Будущее человечества зависит от того, как оно будет обеспечивать себя энергией».

Статистические данные свидетельствуют о стабильной тенденции роста мирового потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР): с 8488 млн тонн нефтяного эквивалента (т н. э.) в 1990 году до 15135 млн т н. э. в 2024 году, что составляет увеличение в 1,8 раза [1, 2]. Ключевым фактором данного роста является увеличение численности населения Земли за указанный период в 1,5 раза – с 5299 до 8142 млн человек.

Результаты исследований отечественных и зарубежных ученых подтверждают устойчивую взаимосвязь между динамикой потребления ТЭР и ростом мирового валового внутреннего продукта (ВВП), который за тот же период увеличился в 3 раза – с 59451 до 173163 млрд долл. США по паритету покупательной способности в ценах 2021 года [3]. Это подчеркивает взаимозависимость данных процессов, поскольку развитие национальных экономик и повышение уровня благосостояния населения невозможно без соответствующего уровня энергопотребления. Коэффициент корреляции между показателями ВВП и потребления ТЭР составляет 0,99 – высокая степень взаимосвязи.

Уровень развития топливно-энергетического комплекса и эффективность его функционирования напрямую определяют устойчивость и динамику национального хозяйства. Надежное энергоснабжение обеспечивает стабильную работу промышленности,

транспорта, сельского хозяйства, социальной сферы и высокотехнологичных отраслей, создавая основу для экономического роста и повышения качества жизни населения. Современные энергетические технологии служат катализатором инновационного развития, способствуют созданию новых рабочих мест и укрепляют научно-технический потенциал страны. Энергетическая независимость, в свою очередь, усиливает геополитическую устойчивость, снижает зависимость от внешних поставок и укрепляет национальную безопасность. В условиях глобальных климатических вызовов особое значение приобретает развитие экологически чистых источников энергии, которое позволяет минимизировать негативное воздействие на окружающую среду и выполнять международные обязательства в сфере устойчивого развития. Таким образом, энергетика не только удовлетворяет базовые потребности общества, но и формирует стратегические ориентиры его будущего.

С другой стороны, с увеличением потребления топливно-энергетических ресурсов все более актуальной становится проблема негативного воздействия топливно-энергетического комплекса на окружающую среду. По сравнению с 1990 годом, выбросы углекислого газа (в эквиваленте CO₂), связанные с глобальной энергетикой, в 2024 году возросли в 1,6 раза.

В таблице 1 приведены показатели потребления ТЭР, объема валового внутреннего продукта (ВВП) и выбросов углекислого газа в мире и, для сравнения, в Республике Беларусь.

Таблица 1 – Сравнительные показатели потребления ТЭР, объема валового внутреннего продукта и выбросов углекислого газа в мире и Республике Беларусь

Страна / регион	1990			2024			Изменение 2024 г. к 1990 г.: «+» рост, «-» снижение, %		
	Потребление ТЭР, млн т н. э.	ВВП, млрд долл. США	Выбросы углекислого газа, млн т CO ₂ -экв	Потребление ТЭР, млн т н. э.	ВВП, млрд долл. США	Выбросы углекислого газа, млн т CO ₂ -экв	Потребление ТЭР	ВВП	Выбросы углекислого газа
Мир	8488	59451	2141	15135	173163	35492	78	191	66
Беларусь	42,9	125,9	92,6	29,6	265,2	53,6	-31	111	-42

Примечание – Источник: авторская разработка по данным [1–3].

Основная причина роста выбросов CO₂ заключается в структуре потребления ТЭР. Рисунок 1 наглядно показывает преобладающую долю углеводородов (86,5%): нефти, газа, угля в объеме потребляемых в мире ТЭР. На ядерную энергетику приходится 5,2%, гидроэнергетика составляет 2,7%, ВИЭ – 5,53%.



Рисунок 1– Мировое потребление первичной энергии по источникам в 2024 г., %

Примечание – Источник: авторская разработка [1, 2].

В Республике Беларусь в структуре потребления ТЭР основными являются газ (52,25 %) и нефть (28,8 %). Доля угля невелика – 3,47 %. С вводом в эксплуатацию БелАЭС 14,81 % приходится на ядерную энергию. ВИЭ и гидроэлектроэнергетика составляют 0,66 % от валового потребления ТЭР (рисунок 2).

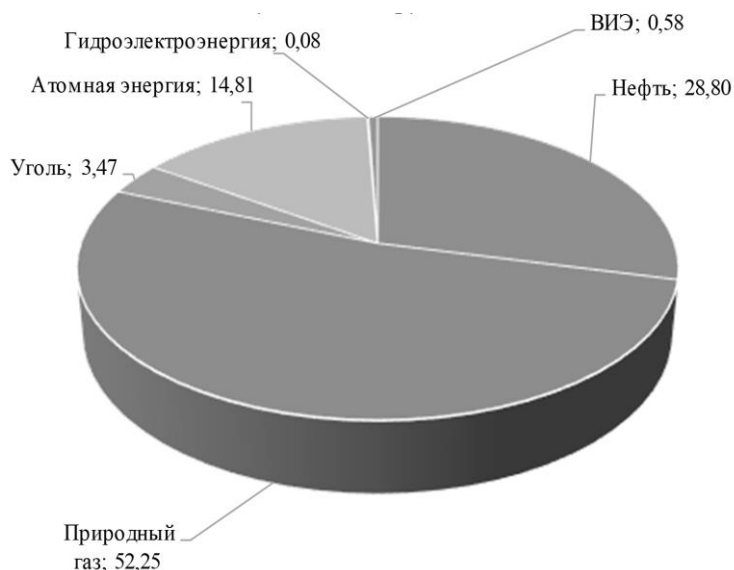


Рисунок 2– Структура потребления первичной энергии по источникам в Республике Беларусь в 2024 г.

Примечание – Источник: авторская разработка [1, 2].

В этих условиях механизм повышения энергоэффективности экономики Беларуси в контексте цифровой трансформации представляет собой комплекс взаимосвязанных технических, организационных и управленческих решений, направленных на рационализацию использования энергетических ресурсов с опорой на современные цифровые технологии. Он охватывает модернизацию энергетической инфраструктуры, внедрение интеллектуальных систем управления производством, распределением и потреблением энергии, развитие децентрализованной генерации, включая виртуальные электростанции, а также интеграцию информационно-коммуникационных технологий в процессы мониторинга и анализа энергопотребления. Цифровизация позволяет повысить прозрачность и управляемость энергетических процессов, сократить потери, улучшить прогнозирование спроса и повысить надежность энергоснабжения. В рамках государственной политики осуществляется интеграция передовых производственных и цифровых решений в энергосистему, что требует пересмотра стратегий, бизнес-моделей и подходов к управлению. Существенным элементом этого механизма является также подготовка квалифицированных кадров, способных эффективно работать в условиях цифровой экономики, и обеспечение кибербезопасности энергетических систем.

Зависимость от экспорта нефти и газа в современных экономических условиях формирует неустойчивость развития. Более того, использование ископаемого топлива для производства энергии негативно отражается на окружающей среде и на здоровье населения, формируя неизбежность нового энергетического перехода.

В данном контексте энергопереход выступает важным компонентом механизма повышения энергоэффективности, поскольку его ключевая цель – переход к устойчивым и экологически чистым источникам энергии – тесно связана с внедрением цифровых решений. Использование интеллектуальных систем управления, автоматизированного мониторинга и интеграция возобновляемых ресурсов в энергобаланс страны позволяют не только повысить эффективность энергопотребления, но и обеспечить устойчивое развитие энергетического сектора в условиях цифровой трансформации.

В истории выделяются четыре энергоперехода, и в настоящее время мир находится в начале четвертого, ключевой особенностью которого является наращивание использования низко- и безуглеродных источников энергии, а именно: возобновляемых источников энергии, а также атомной энергии. Такой переход позволит не только сократить вредные выбросы и антропогенную нагрузку на биосферу, но и улучшить качество жизни миллионов людей.

Отметим, что основные положения пятого и шестого технологических укладов, касающиеся энергетической сферы, созвучны с новым глобальным энергопереходом [4–6].

В современной научной литературе существуют различные определения энергетического перехода, однако практически все они сводятся к тому, что энергопереход означает отказ от углеводородов в пользу зеленой энергетики как эффективный путь сокращения выбросов углерода и достижения низкоуглеродного развития. Однако нельзя согласиться с таким узким видением данного явления.

Под энергетическим переходом понимается, в первую очередь, смена технологического уклада в энергетике. Именно при таком взгляде на процессы, происходящие сегодня в мировой энергетике, становится понятно, за счет чего энергетический переход может стать новым драйвером роста мировой экономики. Климатический вызов – важный контекст энергетического перехода, но ответ на этот вызов далеко не единственный его смысл. Напротив, основная ценность смены энергетического уклада состоит в освоении технологий, позволяющих перейти к источникам энергии с большей плотностью, повысить интенсивность использования энергии, сделать ее более доступной. Это, в свою очередь, позволит стимулировать новый виток экономического роста, а также сделать шаг вперед в преодолении проблем энергетического климата.

Энергетический переход – это не только зеленая энергетика. Прежде всего, это организация перехода ведущих экономик мира на новый технологический уклад.

Инновационные решения разрабатываются в таких областях, как снижение энергоемкости, передача, преобразование и хранение энергии, управление крупными энергосистемами и водородная энергетика. Соответственно, новые технологические решения в области энергетики глубоко интегрированы с современными информационными, коммуникационными и цифровыми технологиями, позволяющими создать интеллектуальную энергетическую систему.

Таким образом, под энергетическим переходом следует понимать комплексную технологическую трансформацию, охватывающую широкий спектр изменений в энергетической системе. Она включает постепенные процессы, такие как повышение энергоэффективности за счет внедрения инновационных материалов, автоматизации и интеллектуального управления потреблением энергии. Структурные трансформации проявляются в отказе от традиционных видов топлива в пользу более экологических и эффективных альтернатив – например, снижение потребления бензина и мазута при росте спроса на СПГ, нефть и этан, а также развитие технологий переработки и утилизации углеводородов.

Системные сдвиги отражаются в переходе от ископаемого топлива к электроэнергетике, основанной на возобновляемых источниках энергии, таких как солнечная и ветровая генерация, а также на развитии атомной энергетики нового поколения. Современные ядерные технологии, включая малые модульные реакторы (SMR), реакторы с быстрыми нейтронами и термоядерную энергетику – обеспечивают высокую плотность энергии, низкий углеродный след и устойчивость к внешним факторам, что делает их важным элементом декарбонизации и энергетической безопасности.

Существенную роль играют цифровые и интеллектуальные технологии – от смарт-гридов и ВІМ до интернета вещей (IoT), цифровых двойников, блокчейн-решений для управления энергопотоками и платформ искусственного интеллекта, оптимизирующих производство, распределение и потребление энергии. Особое внимание уделяется развитию водородной энергетики, включая технологии электролиза, хранения и транспортировки водорода, а также созданию инфраструктуры для его использования в промышленности и

транспорте. Энергопереход включает внедрение современных технологий, таких как интеллектуальные сети, цифровые системы управления потреблением энергии, автоматизация и мониторинг, что напрямую связано с цифровой трансформацией.

Современный уровень технологического прогресса позволяет утверждать, что энергетический переход уже осуществляется на практике, несмотря на сохраняющуюся неопределенность в отношении его сроков, масштабов и сценариев реализации в различных регионах мира.

Одними из наиболее обсуждаемых проблем в последнее время стали необходимость переосмысления базовых принципов развития энергетики, трансформации мировой энергетической системы, предсказание конца нефтегазовой эры. И если раньше предсказание конца нефтегазовой эры связывали в первую очередь с исчерпаемостью запасов, то сегодня к обоснованию этого сценария добавились экологические, климатические, экономические и политические факторы.

В этой связи вопросы устойчивого развития топливно-энергетического комплекса отдельных стран и регионов в настоящее время находятся в центре внимания научного сообщества, а также активно обсуждаются в стратегических и программных документах ведущих международных организаций, специализирующихся на энергетической политике и технологиях. К числу таких организаций относятся Международное энергетическое агентство (IEA), Мировой энергетический форум (WEF), Мировой энергетический совет (WEC), Международное агентство по возобновляемым источникам энергии (IRENA) и другие авторитетные организации, формирующие глобальную повестку в области энергетической трансформации, декарбонизации и обеспечения энергетической безопасности.

Тем не менее, ископаемое топливо продолжает играть доминирующую роль в глобальных энергетических системах. Таким образом, в настоящее время не существует других источников энергии, которые могли бы конкурировать с органическим топливом по доступности, степени распространения и эффективности, что связано прежде всего с тем, что последние два столетия практически вся энергетическая инфраструктура, создававшаяся в мире, была ориентирована именно на органическое топливо.

В то же время будущее мировой энергетики, безусловно, сложно представить без возобновляемых источников энергии. Однако утверждения о скором полном переходе мировой энергетики на ветровую, солнечную, геотермальную энергии, озвучиваемые многими политическими и общественными деятелями, вряд ли имеют под собой серьезные основания. Не все так просто и с водородной энергетикой, где нерешенных проблем на данном этапе гораздо больше, чем решенных.

Многие эксперты считают ошибочным мнение, что происходящий в настоящий момент энергопереход представлен межтопливной конкуренцией и планомерным вытеснением угля и нефти природным газом. Именно газ будет играть ключевую роль в энергетике на протяжении ближайших десятилетий. Этому будет способствовать оптимальность данного энергоносителя по ряду ключевых параметров: экономичности, экологичности, технологичности, надежности. Роль ядерной энергетики и ВИЭ может быть увеличена в долгосрочной перспективе, но балансирующим энергоносителем (гарантирует покрытие пиковых потребностей) может быть только газ (уголь будет параллельно уходить из энергобалансов по экологическим, технологическим и, самое главное, экономическим причинам).

Эксперты склоняются к мнению, что ставка только на ВИЭ не может быть ядром современной энергетической политики, она обречена как по технологическим (невозможность обеспечивать генерацию в нужное время), так и по экономическим (отсутствие стабильного денежного потока, увеличение и непредсказуемость периода окупаемости) причинам.

Энергопереход – это сложная, но возможная трансформация, требующая не только крупных капиталовложений, но, самое главное, необходимы условия и согласованный системный подход между всеми участниками, где государство играет решающую роль, обдумывая долгосрочные цели и достигая краткосрочных. Поэтому важнейшим шагом является разработка комплексной стратегии, которая определит долгосрочное видение

развития энергетического сектора страны. Радикальная стратегия климатического регулирования вызывает обеспокоенность как ученых, так и ведущих специалистов в энергетике, в контексте неочевидности рисков и последствий данного сценария декарбонизации мировой энергетики. Так, например, форсирование проведения перехода на зеленые источники энергии на фоне сокращения инвестиций в нефтегазовые проекты может привести к дисбалансам и снижению стабильности мировых энергетических рынков.

Республика Беларусь не остается в стороне от общих тенденций развития мировой энергетики. Так, в нашей стране основные направления энергетической сферы в контексте обеспечения устойчивого развития экономики изложены в программных документах: Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2035 года, Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы, Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь на 2021–2025 годы, Государственная программа «Энергосбережение» на 2021–2025 годы», Государственная программа «Аграрный бизнес» на 2021–2025 годы и другие.

Особое значение в рамках энергетического перехода приобретает развитие атомной и водородной энергетики. Атомная энергетика, как стабильный и низкоуглеродный источник, способна обеспечить базовую нагрузку энергосистемы и повысить энергетическую безопасность.

В Беларуси уже реализуются шаги в этом направлении. Запуск Белорусской атомной электростанции (БелАЭС) стал важным этапом в снижении зависимости от ископаемого топлива и укреплении энергетической безопасности. По данным Минэнерго Республики Беларусь, 2 сентября 2025 года в 17:35 БелАЭС, с момента включения в объединенную энергосистему первого энергоблока (3 ноября 2020 года), суммарно выработала 50 млрд кВт·ч электроэнергии. Это позволило заместить 13,6 млрд м. куб природного газа и сократить выбросы углекислого газа почти на 20 миллионов тонн.

Президент Республики Беларусь Александр Григорьевич Лукашенко неоднократно подчеркивал стратегическую значимость роли атомной энергетики, в частности Белорусской АЭС, как опоры энергетической самостоятельности: «Беларусь уже не свернет с пути использования мирного атома. А это энергетическая независимость, это компетенции, рабочие места, это уровень комфорта и результат принятого на свой страх и риск решения «вопреки», но с четким пониманием «для чего». Президент нашей страны отмечает, что «развитие атомной энергетики наряду с модернизацией действующей энергосистемы, использованием возобновляемых источников энергии, сокращением энергоемкости ВВП и диверсификацией источников поступления углеводородного сырья является важнейшим фактором обеспечения энергетической безопасности страны, реальной возможностью противостоять диктату монополистов и минимизировать ущерб при возникновении критической ситуации» [7].

Важное место среди стратегических направлений, способствующих достижению глобальной углеродной нейтральности, занимает водородная энергетика, которая открывает перспективы для глубокой декарбонизации промышленности, транспорта и жилищно-коммунального сектора, а также способствует формированию новых технологических цепочек и рынков. Перспективы развития водородной энергетики в Евразийском экономическом союзе представлены в докладе «Об итогах анализа о перспективах развития водородной энергетики в Евразийском экономическом союзе», в котором определен ряд основных секторов кооперации в данной сфере, такие как: «промышленное производство водорода; его транспортировка и хранение; применение водорода на транспорте и в промышленных отраслях» [8]. Причем максимально возможное присутствие ЕАЭС на мировом рынке водородного топлива оценивается более чем в 10 %. В то же время развитие водородной энергетики в регионе ЕАЭС происходит главным образом на национальном уровне, и прежде всего в России. В Российской Федерации задачи в сфере водородной энергетики отражены в «Энергетической стратегии Российской Федерации на период до 2035

года», «Концепции развития водородной энергетики» и в сопровождающем эти документы «Плане мероприятий («дорожной карте»)» по развитию отрасли.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Статистический обзор мировой энергетики Energy Institute Statistical Review of World Energy. – URL: <https://www.energyinst.org/statistical-review/resources-and-data-downloads> (дата обращения 17.08.2025).
2. Наш мир в данных. Институт энергетики – Статистический обзор мировой энергетики. – URL: <https://ourworldindata.org/energy-mix> (дата обращения 17.08.2025).
3. Всемирный банк. GDP, PPP (constant 2021 international \$) International Comparison Program, World Bank, World Bank | Eurostat-OECD PPP Programme. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.ПП.KD> (дата обращения 17.08.2025).
4. Цилибина В.М. Новый энергетический переход и его влияние на потребление углеводородов // Вестник Белнефтехима. – 2022. – № 1. – С. 57–63.
5. Цилибина В.М. Новый энергетический переход // Вестник Белнефтехима. – 2024. – № 3. – С. 15–20.
6. Цилибина В.М. Влияние нового энергетического перехода на энергетическую политику Украину и Беларуси в контексте использования углеводородов // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету ім. І. Огієнка. Економічні науки / за ред. І.В. Ящишиної. – Кам'янець-Подільський: Видавець Ковальчук О.В. – 2021. – Вип. 16. – С. 76–85.
7. Развитие атомной энергетики является важнейшим фактором обеспечения энергетической безопасности страны. – URL: <https://president.gov.by/ru/events/razvitie-atomnoj-energetiki-javljaetsja-vazhnejshim-faktorom-obespechenija-energeticheskoy-bezopasnosti-strany-2739> (дата обращения 10.08.2025).
8. Об итогах анализа о перспективах развития водородной энергетики в Евразийском экономическом союзе – URL: https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/176/da0gqsolj9s785cbgu6tee9ghlbk58d1/hydrogen_report_2023.pdf (дата обращения 05.09.2025).

УДК 381.16:334.7(510)

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ РАЗВИТИЯ КИТАЙСКОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ FINANCIAL POLICY TO SUPPORT SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE VARIOUS STAGES OF CHINESE E-COMMERCE MARKET DEVELOPMENT

Аксеневич Анна Михайловна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
anyaaksenevich@gmail.com

Aksenevich Anna,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Доступ к финансированию является общей для малого и среднего бизнеса проблемой в Китае: банки предпочитают следовать безопасному сценарию, ориентируясь на первоочередное предоставление кредитов государственным предприятиям и крупному бизнесу, а не малому и среднему предпринимательству, со стороны которого исходит риск невозврата средств (сложности с оценкой кредитоспособности малого бизнеса; более высокие

операционные издержки банков, связанные с кредитным мониторингом). Тем не менее, вопросы финансирования малого и среднего предпринимательства остаются в поле зрения китайских властей. В целях выявления конкретных мер и инструментов поддержки были проанализированы векторы финансовой политики по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в сегменте e-commerce на различных этапах развития китайского рынка электронной коммерции.

Ключевые слова: финансовая политика, малый и средний бизнес, электронная коммерция, опыт Китая.

Abstract. Access to finance is a common problem for small and medium-sized businesses in China: banks prefer to follow a safe scenario, focusing on the priority provision of loans to state-owned enterprises and large businesses, rather than small and medium-sized enterprises, which run the risk of non-repayment of funds (difficulties in assessing the creditworthiness of small businesses; higher transaction costs of banks associated with credit monitoring). Nevertheless, the issues of financing small and medium-sized enterprises remain in the field of view of the Chinese authorities. In order to identify specific measures and tools for support, the financial policy vectors at various stages of the development of the Chinese e-commerce market were analyzed.

Keywords: financial policy, small and medium-sized businesses, e-commerce, China's experience.

Этап становления и развития рынка электронной коммерции (1996–2010 гг.) сопровождается формированием нормативной правовой базы, регламентирующей отдельные аспекты реализации электронной коммерции субъектами малого и среднего предпринимательства (далее – МСП).

В 11-ом пятилетнем плане развития КНР на 2006–2010 гг. вопросы развития электронной коммерции затрагиваются лишь частично. Данным документом впервые была обозначена необходимость содействия развитию электронной коммерции в стране, обозначены меры финансовой поддержки субъектов МСП [1; 2, с. 20]:

- содействие развитию средних и малых банков с различными формами собственности и небанковских финансовых институтов (финансово-кредитных учреждений, компаний по финансовому лизингу, по управлению фондами);
- поощрение финансовых инноваций и постоянное развитие комплексного финансового обслуживания, в т. ч. за счет применения цифровых технологий;
- финансирование МСП (микрокредитование);
- совершенствование системы платежей и взаиморасчетов;
- развитие финансовых инструментов поддержки трансграничной электронной коммерции, управления валютными рисками;
- совершенствование страховой системы и расширение страховых услуг;
- накопительное страхование, медицинское страхование, коммерческое страхование, совершенствование системы социального обеспечения, развитие сельскохозяйственного страхования;
- расширение каналов привлечения страховых средств и разработка новых видов обслуживания (онлайн-страхование).

Более основательный подход к разработке ключевых направлений финансовой политики поддержки малого и среднего бизнеса (далее – МСБ) в сегменте e-commerce наблюдается в последующих пятилетних *Планах развития КНР*.

На данном же этапе были определены задачи за институциональными единицами, оказывающими финансовую поддержку китайских субъектов МСП [3]. За правительством закреплены задачи формирования специальных фондов по развитию МСП, основными источниками формирования которых выступают средства, выделяемые из центрального бюджета, поступления в фонд в виде пожертвований, отчислений, др. финансовые ресурсы; содействие расширению каналов и форм прямого финансирования. Задачами *Китайского*

народного банка обозначены совершенствование условий финансирования, расширение мер поддержки, регулирование коммерческих банков в части стимулирования сотрудничества с МСП. Иные *финансовые институты* (коммерческие банки, др.) также обязуются осуществлять финансовую поддержку, повышать качество предоставляемых финансовых услуг, расширять и совершенствовать кредитные продукты для МСП.

Особое внимание на этапе становления китайского рынка электронной коммерции уделяется электронным финансовым операциям. В 2005 г. было издано *Руководство по электронным платежам (2005)*, которое можно считать первым нормативным правовым документом в сфере электронной коммерции [4]. В Данном НПА определяется необходимость обеспечения безопасного развития систем электронных платежей, защиты законных прав и интересов заинтересованных сторон, защиты от платежных рисков и обеспечение безопасности банков и средств их клиентов. В документе «*Особенности модели электронной торговли и стандарты торговых онлайн-услуг*» (2009) отражены требования к поставщикам платежных онлайн-платформ; к использованию субъектами хозяйствования своих реальных идентификационных данных в сделках и их предоставления для целей проверки (коммерческие лицензии и сертификаты налоговой регистрации); требования к созданию механизмов урегулирования споров в режиме онлайн и каналов подачи жалоб [5, с. 6].

Этап стандартизации (2011–2020 гг.) характеризуется активной институционализацией рынка электронной коммерции, формируется комплексная нормативная правовая база.

В *Плане развития электронной коммерции в 12-ом пятилетнем плане развития КНР на 2011–2015 гг.* определяется значимость *формирования сильной институциональной среды* для поддержки безопасности электронной коммерции и повышения эффективности распределения ресурсов [6]. План содержит алгоритм по поддержке и планомерному развитию электронной коммерции, особое внимание – поддержке МСБ, в т. ч. финансовой.

Отмечается важность мер *финансовой и фискальной поддержки цифровизации бизнеса* (построение бизнес-моделей на основе мобильного интернета, технологий облачного вычисления, интернета вещей и т. д.).

Также одним из векторов определено улучшение инвестиционного климата для онлайн-бизнеса:

а) финансирование под залог интеллектуальной собственности (патентов и товарных знаков), гарантирование инвестиций для обеспечения гарантий кредитования интернет-сектора, совместное кредитование и т. д.,

б) поддержка интернет-компаний в выпуске корпоративных облигаций, краткосрочных финансовых облигаций и т. д.,

в) содействие развитию и совершенствованию условий внутреннего рынка капитала, стимулирование создания механизма рискованного капитала, биржевого механизма для развития трансграничной электронной коммерции.

Этап стандартизации характеризуется дальнейшим формированием институционального механизма финансовой поддержки субъектов МСП в сфере электронной коммерции. В 2013 г. был опубликован документ «*Рекомендации о дальнейшем содействии рациональному и быстрому развитию электронной торговли*», определивший ряд мер со стороны органов госрегулирования в части содействия цифровизации МСБ (таблица 1).

Таблица 1 – Векторы финансовой политики по поддержке субъектов МСП на этапе стандартизации китайского рынка электронной коммерции

Государственный орган	Меры
Министерство финансов	- организация пилотных проектов по оцифровке документов бухгалтерского учета предприятиями электронной коммерции; - внедрение систем управления электронной бухгалтерской отчетностью; - пересмотр и совершенствование административных мер в отношении предоставления бухгалтерской отчетности субъектами МСП; - популяризация среди субъектов МСП в сфере e-commerce применения программ электронной бухгалтерии

Продолжение таблицы 1

Государственный орган	Меры
Министерство торговли	- совершенствование политики в сфере электронной торговли, системы управления и стандартов, затрагивающих операции электронной коммерции, логистики и дистрибуции, а также онлайн-аукционов; - разработка единой системы статистического учета в сфере электронной коммерции
Главное таможенное управление	- совершенствование услуг по таможенному оформлению компаний электронной коммерции, занимающихся трансграничной торговлей; - координация обмена статистической информацией о предприятиях электронной коммерции, участвующих во внешней торговле, с иными государственными структурами
Государственная налоговая администрация (совместно с Министерством финансов)	- разработка налоговой политики; - налоговое администрирование предприятий электронной коммерции в трансграничной торговле; - ускоренное внедрение электронных счетов-фактур
Государственное управление промышленности и торговли	- совершенствование положений и правил, регулирующих операции с онлайн-товарами и услугами; - совместно с др. ответственными органами – проработка создания системы показателей кредитоспособности для операторов онлайн-бизнеса
Главное управление по надзору за качеством, инспекции и карантину (совместно с Государственным управлением промышленности и торговли)	- проработка системы кредитования в целях повышения качества продукции электронной коммерции; - создание и совершенствование механизма надзора за качеством и безопасностью продуктов электронной коммерции
Народный банк Китая	- содействие инновационному развитию мобильных платежей в электронной торговле; - разработка стратегии развития мобильных финансовых платежей; - формирование безопасной среды рынка мобильных онлайн-платежей
Министерство сельского хозяйства	- содействие развитию сельскохозяйственной электронной торговли

Примечание – Источник: составлено автором на основе изученного НПА.

Планом развития электронной коммерции в 13-ом пятилетнем плане развития КНР на 2016–2020 гг. обозначены векторы [7]:

а) поддержка инновационных предприятий, повышение использования производственными предприятиями платформ электронной коммерции в целях расширения сбытовых каналов (инвестирование в акционерный капитал, компенсация рисков, снижение процентных ставок по кредитам);

б) совершенствование нормативной правовой базы в сфере электронной коммерции;

в) развитие электронной коммерции в сельской местности;

г) поддержка развития инфраструктуры электронной коммерции, содействие развитию комплексных экспериментальных зон трансграничной электронной коммерции в Ханчжоу и др. регионах;

д) развитие демонстрационных центров и городов бизнес-стартапов и инноваций;

е) совершенствование и расширение спектра услуг по поддержке бизнес-стартапов, в т. ч. на основе открытости и бесплатности, включающих услуги по запуску бизнеса с венчурными инвестициями, онлайн- и офлайн сервисы.

В Рекомендациях по организации взаимодействия онлайн и офлайн транзакций в целях ускорения инновационного развития, трансформации и модернизации коммерческого оборота (2016) в качестве основных направлений определены поощрение инноваций в рамках обеспечения взаимодействия онлайн и офлайн транзакций, стимулирование коммерческой

активности предпринимателей, совершенствование современной рыночной инфраструктуры, мер регулирования [8].

Законом КНР от 29.06.2002 № 69 «О содействии развитию предприятий малого и среднего бизнеса» (в ред. от 01.09.2017) определен широкий перечень финансовых инструментов поддержки МСП [9]. Предусмотрено создание специальных фондов по финансированию МСП, основные направления выделения финансовых средств: помощь в открытии бизнеса, предоставление кредитных гарантий субъектам МСП, финансовая поддержка технологических инноваций, развитие кооперационных связей с крупным бизнесом, финансирование обучения сотрудников и информационная поддержка, развитие трансграничной электронной коммерции и пр.

В 2019 г. был выпущен Закон об электронной коммерции КНР, которым определяется роль государства в части формирования благоприятной рыночной среды для инновационного развития электронной коммерции [10]. Отмечается важность включения вопросов, связанных с развитием электронной коммерции в планы экономического и социального развития регионов, поощрения инноваций и развития электронной торговли.

Этап цифровой экспансии (2021 – по настоящее время) характеризуется разработкой НПА, регламентирующих вопросы ускоренного развития цифрового бизнеса, в том числе трансграничной электронной коммерции.

В *Плане развития электронной коммерции в 14-ом пятилетнем плане развития КНР на 2021–2025 гг.* делается акцент на постоянное углубление интеграции инструментов электронной коммерции в другие отрасли, дальнейшую популяризацию сетевого производства, оборота и потребления и т. д., активное развитие электронной торговли в промышленности, поощрение внедрения инноваций и расширение международного сотрудничества в области электронной коммерции [11].

Основной акцент на рассматриваемом этапе уделяется развитию транспортно-логистического потенциала как неотъемлемого элемента электронной коммерции. Определяется значимость усиления финансовой безопасности транспортно-логистических цепочек: разработка и совершенствование систем финансового гарантирования, соответствующих особенностям развития транспортной системы, создание инвестиционных механизмов, обеспечивающих устойчивое и эффективное развитие транспортно-логистической системы, механизмов по урегулированию долговых рисков, совершенствование инструментов долгосрочного финансирования проектов по развитию транспортно-логистической системы и пр. [12]. Среди ключевых направлений финансовой поддержки трансграничной электронной торговли отмечается необходимость выпуска местными органами власти специальных облигаций для поддержки строительства национальных логистических центров и другой логистической инфраструктуры в соответствии с инвестиционными направлениями и условиями проекта.

В *Отчете о работе Правительства КНР за 2023 год* одним из ключевых векторов государственной политики на дальнейшую перспективу определяется создание благоприятной среды для предпринимательства и цифровых стартапов (функционирование бизнес-инкубаторов, коворкингов), финансирование цифровизации МСБ (путем предоставления таких мер поддержки, как улучшение условий кредитования, распределения рисков и устранения информационной асимметрии на финансовых рынках), сокращение налоговой нагрузки, др. [13]. Об успешности проводимой политики свидетельствует тот факт, что динамика появления новых цифровых стартапов не спадает: в КНР для них создана комфортная среда в виде экономических зон, акселераторов [14].

Правительство активно работает над созданием *безопасной системы кредитования в сфере электронной коммерции*: внесено предложение о создании единой и стандартизированной системы управления кредитной информацией в сфере электронной коммерции (о юр. лицах, товарных знаках, качестве продукции онлайн-компаний). В основе данной системы лежит оценка коммерческой кредитоспособности, на основании которой регулирующие структуры при случае могут применять механизм штрафных санкций:

правительство может отслеживать е-компании с низким кредитным рейтингом, помогая предотвращать продажу ими поддельных товаров [15, с. 16].

Также, в числе финансовых инструментов поддержки отметим *программу реформирования налоговых льгот для высокотехнологичных МСП*, предусматривающую замену налога на предпринимательство налогом на добавленную стоимость, а также многоканальный механизм финансирования онлайн-компаний. Правительство стимулирует коммерческие банки и другие финансовые организации к предоставлению различных форм финансовой поддержки, содействует привлечению средств инвестиционных фондов на поддержку стартапов в сфере электронной коммерции [15, с. 15].

Подытоживая, отметим, что китайское правительство играет важную роль в содействии развитию электронной коммерции. В качестве приоритетных направлений финансовой политики по поддержке развития МСБ в сегменте е-commerce, основываясь на опыте Китайской Народной Республики, следует выделить: расширение предоставляемых финансовых продуктов и услуг онлайн-предпринимателям, формирование безопасной и эффективной системы интернет-финансирования МСБ, совершенствование страховой системы и расширение страховых услуг для МСБ в сфере электронной коммерции; поддержка электронной коммерции в сельской местности, трансграничной электронной коммерции МСБ; поддержка развития транспортно-логистических систем как неотъемлемого элемента эффективной реализации электронной коммерции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Jian Wang Cross-Border E-Commerce in China: An Institutional Explanation. – URL: https://www.gpqi.org/files/upload/china/documents/PL_Functional_Safety/Reader%20on%20CBE%20in%20China%20Institutional%20Explanation.pdf (дата обращения 01.09.2025).
2. Guidelines of the Eleventh Five-Year Plan for National / Economic and Social Development. – URL: <https://policy.asiapacificenergy.org/sites/default/files/11th%20Five-Year%20Plan%20%282006-2010%29%20for%20National%20Economic%20and%20Social%20Development%20%28EN%29.pdf> (дата обращения 01.09.2025).
3. Law of the People's Republic of China on the Promotion of Small and Medium-sized Enterprises / Law of China. – URL: <https://www.lawinfochina.com/Display.aspx?lib=law&Cgid=40271#menu3> (дата обращения 01.09.2025).
4. Electronic Payment Guidelines (No. 1) / Law of China. – URL: <https://www.lawinfochina.com/display.aspx?lib=law&id=4691&Cgid=> (дата обращения 01.09.2025).
5. E-Commerce in China / China Briefing. – Issue 135. – 2013. – URL: <https://keitercpa.com/wp-content/uploads/2013/06/E-Commerce-in-China.pdf> (дата обращения 01.09.2025).
6. 12th Five-Year Development Plan for the Internet Sector. – URL: <https://chinacopyrightandmedia.wordpress.com/2012/05/04/12th-five-year-development-plan-for-the-internet-sector/> (дата обращения 01.09.2025).
7. The 13th Five-year Plan for Economic and Social Development of the People's Republic of China (2016–2020) / Central Compilation & Translation Press. – URL: <https://en.ndrc.gov.cn/policies/202105/P020210527785800103339.pdf> (дата обращения 01.09.2025).
8. Opinions of the General Office of the State Council on In-depth Implementation of the "Internet + Circulation" Action Plan / Law of China. – URL: <http://lawinfochina.com/display.aspx?id=25948&lib=law&EncodingName=big5> (дата обращения 01.09.2025).
9. Law of the People's Republic of China on the Promotion of Small and Medium-Sized Enterprises (2017 Revision) / Law of China. – URL: <https://www.lawinfochina.com/Display.aspx?LookType=3&Lib=law&Cgid=301231&Id=23851&SearchKeyword=&SearchCKey word=&paycode=> (дата обращения 01.09.2025).
10. E-Commerce Law of the People's Republic of China / Law of China. – URL: <https://www.lawinfochina.com/display.aspx?id=28792&lib=law> (дата обращения 01.09.2025).

11. China's Plan for E-commerce in 5 Years' Time / China-Britain Business Council. – URL: <https://www.cbbsc.org/news-insights/chinas-plan-e-commerce-5-years-time> (дата обращения 01.09.2025).

12. S. Ibold, X. Yun National Comprehensive Three-dimensional Transportation Network Planning Outline. – URL: <https://transition-china.org/wp-content/uploads/2021/03/Outline-of-the-National-Comprehensive-TDT-network.pdf> (дата обращения 01.09.2025).

13. 2024 年政府工作报告 (全文) Report on the Work of the Government (2024). – URL: http://www.china.org.cn/chinese/2024-03/14/content_117057714.htm (дата обращения 01.09.2025).

14. Трансграничная торговля и феномен e-commerce на территории Китая / Московская школа управления СКОЛКОВО. – URL: <https://www.skolkovo.ru/notes/transgranichnaya-torgovlya-i-fenomen-e-sommerce-na-territorii-kitaya/> (дата обращения 01.09.2025).

15. Hongfei Y. National Report on E-Commerce Development in China // Inclusive and Sustainable Industrial Development Working Paper Series. – URL: <https://downloads.unido.org/ot/99/21/9921295/WP17.pdf> (дата обращения 01.09.2025).

УДК 338.24

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ПЛАТФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА GOVERNMENT DIGITAL PLATFORMS FOR ENTREPRENEURSHIP SUPPORT

Бабоян Эгине,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
heghine.baboyan@mail.ru

Baboyan Hegine,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье представлен комплексный сравнительный анализ состояния электронного правительства Республики Беларусь с учетом передового зарубежного опыта на основе Индекса развития электронного правительства (EGDI). Для сопоставления рассмотрены передовые цифровые платформы поддержки предпринимательства Дании (Virk.dk, SMV:Digital), Эстонии (Estonian Business and Innovation Agency, Startup Estonia), Сингапура (GoBusiness, SME Portal) и России (мсп.рф). Выявлены принципы их построения: единая точка входа, полная интеграция с национальными идентификационными системами и реестрами, автоматизированный подбор мер поддержки и наличие образовательных сервисов. На основе выявленных лучших практик обосновывается необходимость создания в Беларуси единой цифровой платформы поддержки предпринимательства «единого окна», включающей унифицированную цифровую идентификацию, централизованную регистрацию и лицензирование, автоматизированный подбор поддержки, интеграцию с налоговыми и статистическими службами, обучающие модули и чат-бот-сервисы. Представлена архитектура платформы с описанием модулей регистрации, лицензирования, поддержки, обучения, отчетности, кооперации, инвестиций и внешнеэкономической деятельности, а также для каждого модуля определены ответственные кураторы. Предложенный подход призван преодолеть фрагментацию текущей экосистемы, снизить административные издержки и повысить прозрачность взаимодействия между бизнесом и государством.

Ключевые слова: цифровизация, цифровые платформы, архитектура платформы поддержки предпринимательства.

Abstract. The article presents a comprehensive comparative analysis of the state of e-government in the Republic of Belarus, taking into account the best international practices based on the E-Government Development Index (EGDI). For comparison, Denmark's advanced digital entrepreneurship support platforms are considered (Virk.dk, SMV:Digital), Estonia (Estonian Business and Innovation Agency, Startup Estonia), Singapore (GoBusiness, SME Portal) and Russia (мсп.пф). The principles of their construction are revealed: a single-entry point, full integration with national identification systems and registries, automated selection of support measures and the availability of educational services. Based on the identified best practices, the need to create a single digital business support platform in Belarus, a "single window", including unified digital identification, centralized registration and licensing, automated support selection, integration with tax and statistical services, training modules and chatbot services. The architecture of the platform is presented with a description of the modules of registration, licensing, support, training, reporting, cooperation, investment and foreign economic activity, as well as responsible supervisors for each module. The proposed approach is designed to overcome the fragmentation of the current ecosystem, reduce administrative costs, and increase transparency in the interaction between business and government.

Keywords: digitalization, digital platforms, architecture of the entrepreneurship support platform.

В условиях стремительной цифровой трансформации экономики государство и бизнес становятся взаимозависимыми участниками единой цифровой экосистемы. Для успешного развития бизнеса в сфере цифровых технологий необходимо также динамичное и системное развитие государства в этом направлении: требуется целенаправленное развитие государственных институтов, цифровой инфраструктуры и сервисов, которые способны поддерживать инновации и снижать барьеры для входа на рынок. Цифровая экономика превращает данные, платформенные сервисы и цифровую инфраструктуру в ключевые факторы производства и роста, а платформы в ней выступают центрами координации, объединяя участников рынка, государственные реестры и облачные сервисы. Благодаря созданию единого пространства для взаимодействия, платформа способствует эффективному обмену ресурсами, развитию инноваций и укреплению сотрудничества между всеми сторонами. Она играет ключевую роль в формировании устойчивой и динамичной цифровой экосистемы, поддерживая рост, модернизацию и конкурентоспособность экономики. Онлайн-сервисы и цифровые платформы предоставляют предпринимателям оперативный доступ к актуализированной информации о действующих мерах государственной поддержки, а также функциональные возможности для дистанционного выполнения регламентированных процедур в электронном формате. Такой подход способствует оптимизации бизнес-процессов, сокращению временных и ресурсных затрат, повышению эффективности взаимодействия с государственными органами и формированию условий для дальнейшего развития предпринимательства в контексте цифровой трансформации бизнес-среды.

Для оценки уровня развития электронного правительства в различных странах используется Индекс развития электронного правительства (E-Government Development Index, EGDI). С 2022 по 2024 год EGDI Беларуси снизился с 0,7580 до 0,7445, и страна опустилась в глобальном рейтинге с 58-го на 77-е место [1]. Для сравнения, Россия демонстрирует гораздо более высокий EGDI (0,8533), а Дания, Эстония и Сингапур выступают как яркие модели высокоэффективного электронного правительства с общей целью: удобное, безопасное и масштабируемое цифровое предоставление государственных услуг.

В контексте анализа опыта лидеров в области цифровизации изучим цифровые платформы, способствующие развитию предпринимательства в трех ведущих странах в развитии электронного правительства, а также опыт России (таблица 1).

Таблица 1 – Цифровые платформы поддержки предпринимательства в Дании, Эстонии, Сингапуре, России

Страна	Платформа	Основные цифровые сервисы	Охват	Уровень интеграции
Дания	Virk.dk	Регистрация бизнеса и присвоение номера в центральном бизнес-реестре Электронная отчетность Digital Post (защищенный почтовый ящик) Единое окно для получения разрешений и лицензий Нормативные руководства и портал e-сервисов	Все типы компаний	Полная интеграция с MitID, реестром CVR (Центральный бизнес-регистр) и национальными налоговыми системами
	SMV: Digital	Гранты на цифровую трансформацию Бесплатные онлайн-шаблоны и наборы инструментов Вебинары с экспертами и сессии «вопрос-ответ» Субсидии на проекты автоматизации и ИТ-безопасности	МСП	Частичная интеграция через MitID и сеть Erhvervshuse
Сингапур	GoBusiness	Единое окно для подачи заявлений на лицензии и разрешения Подбор и подача заявок на финансирование, гранты, субсидии Новости и аналитика Каталог бизнес-услуг Расчет налогов, подбор форм собственности, оценка бизнес-идеи	МСП, стартапы, экспортеры	Полная интеграция через Singpass
	SME Portal	Централизованный хаб грантов Поисковый каталог программ поддержки Аналитика по секторам экономики, тренды и кейсы успешных компаний Сервис поиска партнеров, поставщиков и клиентов в Сингапуре и за рубежом Инструменты и рекомендации по цифровой трансформации: e-commerce, CRM, кибербезопасность Новости, события, консультации	МСП и начинающие предприниматели	Частичная интеграция через Singpass и взаимодействие с IMDA, ACRA
Эстония	Estonian Business and Innovation Agency	Онлайн-заявки на гранты и финансирование Цифровая диагностика бизнеса Каталоги и реестры: поиск поставщиков, партнеров, инвесторов; доступ к базе стартапов и экспортеров Электронные консультации и обучение Инструменты международного продвижения Поддержка стартапов и научно-технических разработок	Все типы компаний	Полная интеграция с e-Residency, платформой X-Road и национальными реестрами
	Startup Estonia	Инструменты для запуска бизнеса: регистрация, налоги, правовая база Доступ к шаблонам, инструкциям юридическим материалам и аналитике Startup Visa для нерезидентов Менторские программы Стартовый и экспортный гранты	Стартапы всех стадий, инвесторы	Частичная интеграция с национальными реестрами EIS и платформой e-Residency

Продолжение таблицы 1

Страна	Платформа	Основные цифровые сервисы	Охват	Уровень интеграции
Россия	мсп.рф	Регистрация бизнеса Получение электронной подписи Автоматизированный подбор мер поддержки (кредиты, субсидии) Онлайн-подача жалоб Статистика и законодательный дайджест Онлайн-курсы и вебинары Конструктор документов Производственная кооперация и сбыт	МСП и самозанятые	Полная интеграция с порталом Госуслуги и региональными центрами «Мой бизнес»

Примечание – Источник: составлено автором на основе [2–8].

Государственные цифровые платформы, такие как Erhvervsstyrelsen (Дания), GoBusiness (Сингапур), Enterprise Estonia (Эстония) и мсп.рф (Россия), демонстрируют высокий уровень цифровой интеграции, направленной на упрощение взаимодействия между бизнесом и государственными институтами. Эти системы функционируют на основе принципа единой точки входа, обеспечивая бесшовный обмен данными между цифровой идентификацией и ключевыми государственными реестрами. Интеграция цифровых платформ с идентификационными системами создает единое цифровое пространство для бизнеса, способствует формированию благоприятного предпринимательского климата и служит катализатором цифровой трансформации государственного управления.

На сегодняшний день в Республике Беларусь отсутствует единая цифровая платформа, разработанная для комплексного содействия развитию предпринимательства. Это создает определенные сложности для начинающих бизнесменов, которые нуждаются в централизованном источнике информации, инструментов и поддержки.

Тем не менее, функционируют отдельные ресурсы и институты, частично выполняющие эти функции [9]:

Государственные институты и организации:

– ГУ «Национальное агентство инвестиций и приватизации» (НАИП). Выполняет функции «одного окна» для инвесторов. Предоставляет информацию об инвестиционных проектах, организует переговоры, содействует в подборе площадок и партнеров, сопровождает инвесторов на всех этапах реализации проектов.

– ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Специализированный финансовый институт, предоставляющий кредиты на реализацию инвестиционных проектов, экспортное финансирование, а также поддержку субъектов МСП через партнерскую сеть банков.

– РУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен». Национальный институт поддержки экспорта. Оказывает маркетинговые, консалтинговые и образовательные услуги, сопровождает внешнеэкономическую деятельность, управляет платформой export.by и системами госзакупок.

– Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП). Предоставляет государственную финансовую поддержку субъектам малого предпринимательства в виде займов, лизинга, гарантий по кредитам. Осуществляет конкурсный отбор проектов и содействует созданию новых рабочих мест.

– ОАО «Агентство внешнеэкономической деятельности». Специализированный институт поддержки ВЭД. Содействует продвижению белорусских товаров посредством электронной торговли в КНР, проводит маркетинговые исследования и аналитические обзоры зарубежных рынков, проверку контрагентов и сопровождение внешнеторговых контрактов.

Информационные платформы:

– msp.bel – информационный ресурс «Карта инфраструктуры поддержки предпринимательства», предоставляющий сведения о бизнес-инкубаторах, центрах

поддержки, а также перечне услуг, оказываемых субъектам малого и среднего предпринимательства.

Существующие ресурсы представляют собой фрагментированную цифровую экосистему, ориентированную на поддержку отдельных сегментов бизнеса. Фрагментарность существующих сервисов приводит к следующим негативным эффектам:

- отсутствие единой точки входа вынуждает предпринимателей обращаться к множеству платформ и учреждений;
- разнородные интерфейсы и различный формат подачи данных увеличивают трудозатраты и риск ошибок;
- низкая степень интеграции ИТ-систем препятствует оперативному обмену информацией между реестрами, налоговыми органами и банками;
- отсутствие универсального цифрового идентификатора ограничивает возможности безопасного доступа и унификации процедур.

Для повышения эффективности цифровой трансформации предпринимательской среды в Беларуси целесообразно разработать платформу на базе принципа «единого окна», включающую:

- механизм единой цифровой идентификации с многофакторной аутентификацией;
- централизованную регистрацию и лицензирование юридических лиц и ИП;
- автоматизированный подбор мер государственной поддержки (гранты, субсидии, кредиты);
- интеграцию с налоговой, статистическими службами и банковскими сервисами;
- обучающие модули, включая вебинары, электронные курсы и шаблоны документов;
- встроенного чат-бота-консультанта для навигации по сервисам и помощи в оформлении документов;
- сервисы кооперации и экспортной поддержки с каталогом партнеров и витринами продукции;
- инструменты маркетингового анализа и мониторинга отраслевых трендов.

Концепция «единого окна» для предпринимателей в Беларуси должна изначально проектироваться с приоритетом на информационную безопасность и защиту данных. Без надежной системы защиты информации и соблюдения принципов конфиденциальности невозможно обеспечить устойчивый уровень доверия со стороны бизнеса, граждан и государственных органов, что в перспективе снижает эффективность и востребованность сервиса (таблица 2).

Таблица 2 – Предлагаемая архитектура платформы поддержки предпринимательства для Беларуси

Модуль	Функционал	Организация-куратор модуля
Регистрация	Онлайн-регистрация ИП и юр. лиц, присвоение УНП, выпуск ЭЦП	Министерство юстиции, Министерство по налогам и сборам (МНС), Национальный центр электронных услуг (НЦЭУ)
Лицензирование	Централизованная подача заявлений на лицензии и разрешения	Профильные министерства и ведомства (Минэкономики, Минпром, Минздрав, Минтранс и др.), НЦЭУ
Поддержка	Автоматизированный подбор мер поддержки (субсидии, гранты, кредиты), калькулятор доступных программ	Министерство экономики, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей, Банк развития
Обучение	Вебинары, видеокурсы, шаблоны документов, тесты по цифровой грамотности	Белорусский фонд поддержки предпринимательства, БГУ, БГЭУ, Парк высоких технологий (ПВТ), бизнес-инкубаторы
Чат-консультант (e-Advisor)	Чат-бот, электронные консультации, навигация по платформе, помощь в заполнении заявлений	Министерство экономики, НЦЭУ, Институты поддержки предпринимательства

Продолжение таблицы 2

Модуль	Функционал	Организация-куратор модуля
Отчетность	Интеграция с налоговой, статистикой, формирование отчетов, напоминания	МНС, Национальный статистический комитет (Белстат), НЦЭУ
Кооперация и сбыт	Каталог партнеров, заявки на кооперацию, экспортные витрины и продвижение продукции на внешние рынки	Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП), Министерство антимонопольного регулирования и торговли (МАРТ), Белорусский фонд поддержки экспорта
Инвестиции и ВЭД	Сервис оценки проектов, подбор партнеров, площадок, расчет инвестиционной привлекательности, сопровождение ВЭД	Национальное агентство инвестиций и приватизации (НАИП), Министерство иностранных дел, БелТПП

Примечание – Источник: составлено автором.

Внедрение комплексного цифрового портала снизит издержки и бюрократию, упростит взаимодействие бизнеса с государством, ускорит цифровизацию и рост экспорта, а также создаст основу для интеграции новых сервисов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. E-Government Development Index / United Nations E-Government Knowledgebase. – URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/data-center> (дата обращения 01.09.2025).
2. Virk. – URL: <https://virk.dk> (дата обращения: 02.09.2025).
3. SMVDigital. – URL: <https://smvdigital.dk/content> (дата обращения: 02.09.2025).
4. GoBusiness Singapore. – URL: <https://www.gobusiness.gov.sg/#> (дата обращения 02.09.2025).
5. SME Portal. – URL: <https://smeportal.sg> (дата обращения 02.09.2025).
6. Estonian Business and Innovation Agency. – URL: <https://eis.ee/en> (дата обращения 02.09.2025).
7. Startup Estonia. – URL: <https://startupestonia.ee> (дата обращения 02.09.2025).
8. Мсп.рф. – URL: <https://xn--l1agf.xn--p1ai> (дата обращения 02.09.2025).
9. Гид по мерам государственной поддержки бизнеса в Республике Беларусь // Министерство экономики Республики Беларусь. – URL: https://economy.gov.by/ru/gid_invest-ru (дата обращения 02.09.2025).

УДК 332.142.6

РЕГУЛИРОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ ESG-СТАНДАРТОВ REGULATION OF THE USE OF DIGITAL TECHNOLOGIES TO ENSURE SUSTAINABLE DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION OF ESG STANDARDS

Бурима Людмила Яковлевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республики Беларусь, г. Минск
Ludmila.burima@yandex.by

Burima Lyudmila,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье исследуются особенности и вызовы регулирования использования искусственного интеллекта (ИИ) в целях обеспечения устойчивого развития и внедрения ESG-

стандартов. Анализируются потенциал ИИ для повышения эффективности экологических, социальных и управленческих процессов, а также риски, связанные с этическими, правовыми и социальными аспектами его применения. Делается акцент на том, что в условиях широкого распространения цифровых технологий происходит своего рода цифровая трансформация – процесс, связанный с интеграцией цифровых технологий во все аспекты бизнес-деятельности, требующий коренных изменений в технологии, культуре, операциях и принципах создания новых продуктов и услуг. Особое внимание уделяется разработке нормативно-правовых механизмов, направленных на безопасное использование ИИ, способствующих созданию условий для улучшения эффективности и формирования принципиально новых направлений деятельности хозяйствующих субъектов. Статья подчеркивает необходимость комплексного и сбалансированного подхода к регулированию искусственного интеллекта в контексте ESG-требований.

Ключевые слова: цифровые технологии, искусственный интеллект (ИИ), ESG-стандарты, устойчивое развитие, технологии блокчейн.

Abstract. The article examines the features and challenges of regulating the use of artificial intelligence (AI) to ensure sustainable development and implement ESG standards. It analyzes the potential of AI to improve the efficiency of environmental, social and governance processes, as well as the risks associated with the ethical, legal and social aspects of its application. It emphasizes that in the context of the widespread use of digital technologies, a kind of digital transformation is taking place – a process associated with the integration of digital technologies into all aspects of business activities, requiring fundamental changes in technology, culture, operations and principles of creating new products and services. Particular attention is paid to the development of regulatory mechanisms aimed at the safe use of AI, contributing to the creation of conditions for improving efficiency and forming fundamentally new areas of activity of economic entities. The article emphasizes the need for a comprehensive and balanced approach to regulating artificial intelligence in the context ESG requirements.

Keywords: digital technologies, artificial intelligence (AI), ESG standards, sustainable development, blockchain technologies.

В последние годы цифровые технологии стремительно трансформируют экономическую и социальную сферы, открывая новые возможности для устойчивого развития и внедрения ESG-стандартов (Environmental, Social, Governance). Широкое применение цифровых решений позволяет компаниям быть более открытыми, результативными и подотчетными, что играет важнейшую роль в достижении целей устойчивого развития. Вместе с тем, цифровая трансформация создает новые трудности и опасности, нуждающиеся во всестороннем контроле и разработке соответствующих методов управления. В связи с этим, создание действенной законодательной базы и стратегий, регламентирующих использование цифровых технологий, приобретает особую значимость. Данное исследование сосредоточено на изучении современных методов регулирования цифровизации в контексте устойчивого развития и внедрения ESG-стандартов, а также определении путей для повышения их надежности.

В 2015 году ООН определила 17 целей устойчивого развития, направленных на повышение качества жизни населения всей планеты. Производной от этих целей стала система ESG-стандартов (Environmental, Social, Corporate Governance), направленных на достижение трех целей: устойчивого экономического роста, социального равенства и экологической безопасности.

В результате ключевым при анализе эффективности реализации инвестиционных проектов в настоящее время является подход, при котором оценка компаний осуществляется с позиции экологического, социального и этического начал, как оценка степени их соответствия ESG-критериям.

ESG определяется в научной литературе как некая модель устойчивого развития бизнеса, за счет которой достигаются цели вовлеченности компаний в решение экологических, социальных и управленческих задач. В России принципы ESG менее распространены, чем за рубежом, однако уже сейчас 1/3 крупнейших банков страны внедрила в кредитный процесс ESG-оценку компаний, еще 20% – планируют. Это значит, что банки будут тестировать каждого заемщика на соблюдение принципов устойчивого развития [1, 2].

Решение задачи обеспечения устойчивого развития и реализации ESG-стандартов не может быть достигнуто без использования цифровых технологий. Стоит отметить, что в условиях широкого распространения цифровых технологий происходит своего рода цифровая трансформация – процесс, связанный с интеграцией цифровых технологий во все аспекты бизнес-деятельности, требующий коренных изменений в технологии, культуре, операциях и принципах создания новых продуктов и услуг [3].

К числу основных цифровых технологий, имеющих определяющее значение сегодня для обеспечения устойчивого развития и реализации ESG-стандартов, относятся технологии ИИ. Так, на Международной конференции по искусственному интеллекту AI Journey были приведены данные недавнего шведского исследования, согласно которому внедрение элементов ИИ в деятельность компаний может повлиять на улучшение состояния окружающей среды на 90 %, социальной сферы – на 80 %, на их устойчивый экономический рост – на 70 % [4].

Учитывая конкурентные преимущества, которые могут предоставить алгоритмы ИИ, отказ от использования технологий ИИ неизбежно создаст угрозу для существования бизнеса компаний [5]. Следует отметить, что 24 апреля 2025 года был принят Модельный закон о технологиях искусственного интеллекта, разработанный Межпарламентской Ассамблеей СНГ. Этот закон направлен на формирование единых подходов к правовому регулированию отношений в сфере искусственного интеллекта, обеспечивая приоритет человека и улучшение качества его жизни. Основной целью является стимулирование разработки, внедрения и использования ИИ, а также повышение эффективности экономик стран СНГ.

Использование технологий ИИ в отраслях экономики способствует созданию условий для улучшения эффективности и формирования принципиально новых направлений деятельности хозяйствующих субъектов, что обеспечивается за счет:

- повышения эффективности процессов планирования, прогнозирования и принятия управленческих решений (включая прогнозирование отказов оборудования и его превентивное техническое обслуживание, оптимизацию планирования поставок, производственных процессов и принятия финансовых решений);
- автоматизации (повторяющихся) производственных операций;
- использования автономного интеллектуального оборудования и робототехнических комплексов, интеллектуальных систем управления логистикой;
- повышения лояльности и удовлетворенности потребителей (в том числе направления им персонализированных предложений и рекомендаций, содержащих существенную информацию);
- оптимизации процессов подбора и обучения кадров, составления оптимального графика работы сотрудников с учетом различных факторов.

К сожалению, немногие белорусские компании владеют компетенциями, позволяющими работать с цифровыми проектами. В связи с этим сохраняется необходимость в повышении уровня обеспечения белорусского рынка технологий ИИ квалифицированными кадрами, обозначенная в качестве одной из задач Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2040 года (НСУР–2040). НСУР определяет основные направления развития страны на период до 2040 года, включая экономический рост, социальное развитие и экологическую безопасность. Она является системообразующим документом, положения которого будут использованы при разработке отраслевых стратегий и других документов государственного планирования. НСУР–2040 базируется на положениях Концепции

национальной безопасности Республики Беларусь и Комплексного прогноза научно-технического прогресса.

ИИ может способствовать решению компаниями обозначенных задач ESG-стандартов по трем направлениям: экологическому, социальному и корпоративному.

Забота об **экологии в бизнесе** охватывает широкий круг задач: от воздействия производственных процессов на климат и степень загрязнения природы до контроля за количеством опасных выбросов и взаимосвязи бизнеса с такими проблемами, как истощение природных ресурсов и уничтожение лесных массивов.

Для вовлечения компаний в решение экологических проблем большим потенциалом обладают технологии ИИ. При этом совершенно очевидно, что технологии ИИ не только способствуют охране окружающей среды, но и, в условиях глобального изменения климата, способны предотвратить экологическую катастрофу. Учитывая масштабность и комплексность мер, необходимых для охраны окружающей среды, использование ИИ в данной сфере способствует увеличению возможностей государства в обеспечении экологической безопасности.

В исследовании, проведенном авторитетной компанией PWC совместно с Всемирным экономическим форумом (г. Давос, Швейцария), выделяются следующие направления применения ИИ в целях охраны окружающей среды [6]:

- моделирование климата и погодных условий;
- прогнозирование влияния хозяйственной деятельности человека на загрязнение воздуха;
- обеспечение водной безопасности путем прогнозирования возможного загрязнения рек, а также применения правил надлежащего использования водных ресурсов;
- борьба за сохранение биологического разнообразия.

Что касается производственной деятельности компаний, ИИ позволяет получить экономический эффект, связанный с системами электроснабжения; реорганизацией транспортной системы; более точным расчетом количества используемых энергоресурсов; помощью в открытии новых материалов. Кроме того, ИИ способствует оптимизации каналов поставок; оптимизации инфраструктуры зданий; повышению эффективности деятельности по таким направлениям, как метеорология, климатология и геоинженерия. В результате, используя в своей производственной деятельности технологии ИИ, компании одновременно решают задачи двоякого рода: с одной стороны – имеющую значение для государства и общества задачу охраны окружающей среды, с другой стороны – развития бизнеса.

Примером такого использования ИИ может служить разработанное компанией IBM бизнес-решение *Environmental Intelligence Suite* на базе ИИ для **экологического мониторинга**. Объединяя возможности ИИ и гибридного облака, данная технология призвана способствовать автоматизации управления экологическими рисками предприятий; позволяет сделать менеджмент более эффективным, тратить меньше ресурсов на обработку сложных данных, наладить процессы, лежащие в основе достижения экологических целей, в том числе учет и сокращение углеродных выбросов [7, 8]. Кроме того, ее применение позволяет компаниям отслеживать неблагоприятную экологическую обстановку (лесные пожары, наводнения, загрязнения воздуха), прогнозировать влияние климатических изменений и погоды на бизнес.

Другим инструментом обеспечения устойчивого развития компаний и реализации ESG-стандартов является **социальная направленность**, включающая в себя решение вопросов, связанных с социальным аспектом жизни: спецификой кадрового потенциала компании, условиями труда, соблюдением техники безопасности на производстве; социальной политикой и социальной ответственностью компании, соблюдением общечеловеческих прав, отсутствием или наличием факторов дискриминации и др. [9].

Эксперты информационного агентства Европейского союза по охране труда указывают на широкое многообразие технологий ИИ, применяемых в практике производственной деятельности предприятий: промышленные коботы (коллаборативные роботы),

интеллектуальные интерфейсы на автоматизированных сборочных линиях; в производственные процессы внедряются чат-боты; все большее распространение получают «умные» СИЗ (средства индивидуальной защиты), интеллектуальные алгоритмы в системах кадрового делопроизводства и управления персоналом.

ИИ обладает огромным потенциалом для внедрения инноваций на рабочих местах сотрудников.

Примером таких технологий является продукт, разработанный компанией Center Vision, используемый для распознавания объектов в промышленности и на производстве. Так, система отслеживает производственный процесс в режиме реального времени, выявляет присутствие человека в опасных зонах, передает в аналитический центр факты нарушения безопасности. Наряду с распознаванием объектов защиты, специалисты компании обучили нейросеть «сложным случаям»: ИИ отслеживает положение забрала защитной маски, наличие перчаток на руках, определяет соответствие спецодежды в зоне, в которой находится сотрудник [10, 11].

Для определения качества производимой продукции широкое применение получили смарт-камеры: ИИ-система распознает все неровности и дефекты заготовки без физического воздействия. Подобные алгоритмы не только уменьшают процент брака заготовок, но также снижают потенциальные ситуации, связанные с травматизмом, которые могут возникнуть при работе с бракованными заготовками [12].

Несмотря на несомненные преимущества использования ИИ для упрощения производственного процесса и обеспечения безопасности на производстве, нельзя забывать и о возможных рисках его применения. Так, например, коботы, с одной стороны, облегчают доступ к работе определенных категорий работников (лиц с ограниченными возможностями), с другой стороны, их повышенная мобильность и автономия в принятии решений могут сделать их действия менее предсказуемыми в производственном процессе. Другой риск связан с тем, что использование промышленных коботов может увеличить нагрузку на рабочих, вынуждая их работать быстрее, чтобы достигнуть того же уровня производительности. Это также сокращает социальные контакты операторов оборудования и снижает роль коллективной поддержки.

Третий инструмент обеспечения устойчивого развития компаний и реализации ESG-стандартов – высокое качество *корпоративного управления* – включает в себя вопросы, связанные с корпоративной этикой, к числу которых относятся: миссия компании, принятая в компании стратегия и используемые механизмы достижения стратегических целей; налоговая политика компании, антимонопольная политика; вопросы коррупции и отмывания денежных средств; организационная структура компании, прозрачность ее деятельности и др. [13].

Так, осуществляя стратегическое управление компанией, корпоративный директор фирмы вынужден анализировать большой объем данных в условиях необходимости решения сложно структурированных задач при взаимодействии сложных явлений и процессов, руководствуясь материалами, подготовленными для них генеральным директором и топ-менеджментом компании, при этом от их решений может зависеть будущее компании. В таких условиях неоспоримое преимущество применения ИИ в корпоративном управлении – возможность анализировать большие данные с высокой скоростью реакции на разного рода события, помогая принимать обоснованные решения.

Обеспечению устойчивого развития компаний служит эффективное управление персоналом, при этом технологии ИИ помогают отслеживать эмоциональный климат в компании, прогнозировать возможный отток работников, выявлять существующие в коллективе проблемы.

Наряду с явными преимуществами, внедрение технологий ИИ влечет за собой ряд проблем, к числу которых, прежде всего, следует отнести риски, связанные с разглашением коммерческой тайны, что обусловлено внушительным объемом информации, передаваемой технологическому провайдеру при внедрении ИИ в бизнес-операции компании [14]. Кроме того, для контроля работы систем на базе ИИ требуются узкие специалисты, обладающие

специальными компетенциями, что зачастую требует привлечения представителей сторонних фирм.

Помимо технологий ИИ современные организации активно используют иные цифровые технологии. Так, весьма распространенным является использование технологии блокчейн. Блокчейн-платформы непосредственно интегрируются и в реализации ESG-стандартов. Так, на таких платформах происходит распространение официальной информации для инвесторов и иных заинтересованных лиц.

В условиях конвергенции ESG-стандартов и цифровой трансформации следует учитывать, что применению технологий ИИ и иных цифровых технологий должно предшествовать выяснение возможностей, оценка рисков их применения, решение вопроса о пределах применения цифровых технологий в деятельности компаний, оставляя за руководством компании возможность принятия важнейших корпоративных решений.

Внедряя ИИ и иные цифровые технологии в деятельность компаний, необходимо помнить о том, что основной целью введения любых инноваций, должно быть не только получение экономической выгоды компаниями, но и рост качества жизни населения республики, обеспечение национальной безопасности и правопорядка, достижение устойчивой конкурентоспособности экономики, в том числе лидирующих позиций в области искусственного интеллекта.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мажорина М.В. ESG-принципы в международном бизнесе и «устойчивые контракты» // Журнал российского права. – 2021. – Т. 16. – № 12 (133). – С. 185–198.
2. ESG-принципы: что это такое и зачем компаниям их соблюдать. – URL: <https://trends.rbc.ru/trends/green/614b224f9a7947699655a435> (дата обращения 12.01.2025).
3. Трансформация моделей правового регулирования объектов инновационной инфраструктуры в современном праве: российский и зарубежный опыт: монография / под общ. ред. В.В. Блажева, М.А. Егоровой. – М.: Проспект, 2021. – 589 с.
4. Международная конференция по искусственному интеллекту и анализу данных AI Journey. – URL: <https://ai-journey.ru/conference> (дата обращения 12.06.2025).
5. Бамбуров В.А. Применение технологий искусственного интеллекта в корпоративном управлении // Государственная служба. – 2018. – Т. 20. – № 3. – С. 27–28.
6. Потенциальное применение технологий искусственного интеллекта на благо окружающей среды. – URL: <https://www.itweek.ru/ai/news-company/detail.php?ID=199315> (дата обращения 13.06.2025).
7. Вся надежда на ИИ: технологии как способ предотвратить экологическую катастрофу. – URL: <https://sci-hit.com/2019/06/vsya-nadezhda-na-ii-tehnologii-kak-sposob-predotvratit-ekologicheskuyu-katastrofu.html> (дата обращения 14.06.2025).
8. IBM представила бизнес-решение на базе ИИ для экологического мониторинга. – URL: https://www.cnews.ru/news/line/2021-10-12_ibm_predstavila_biznesreshenie (дата обращения 14.06.2025).
9. Вектор перемен. Какие технологии будут востребованы в связи с переориентацией крупного бизнеса на ESG. – URL: <https://sber.pro/publication/vektor-peremen-kak-ie-tehnologii-budut-vostrebovany-v-sviasi-s-pereorientatsiei-krupnogo-biznesa-na-esg> (дата обращения 13.06.2025).
10. Применение искусственного интеллекта на рабочем месте. – URL: <https://www.kiout.ru/info/publish/29945> (дата обращения 12.06.2025).
11. Яковлева Е.В. Обзор примеров искусственного интеллекта управления безопасностью труда в АПК // Вестник сельского развития и социальной политики. – 2020. – № 4 (28). – С. 26–28.
12. Терехов В.А. и др. Нейросетевые системы управления. М.: Высшая школа, 2002. – 184 с.

13. Влияние искусственного интеллекта на профессиональную безопасность и здоровье работников. – URL: <https://www.kiout.ru/info/publish/29945> (дата обращения 12.06.2025).

14. Economic Espionage and Industrial Spying / Cambridge University Press. – URL: http://assets.cambridge.org/97805218/35824/frontmatter/9780521835824_frontmatter.pdf (дата обращения 14.06.2025).

УДК 338.436.33:339.138(476)

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ АДАПТИВНОГО МАРКЕТИНГА
В КООПЕРАТИВНО-ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУРАХ АПК
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
THE CURRENT STATE OF THE ADAPTIVE MARKETING SYSTEM
IN COOPERATIVE-INTEGRATION STRUCTURES OF THE AGRI-INDUSTRIAL
COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

Грибова Анна Эдуардовна,
Гродненский государственный аграрный университет,
Республика Беларусь, г. Гродно
ann.beletskaya@mail.ru

Hrybava Hanna,
Grodno State Agrarian University,
Republic of Belarus, Grodno

Аннотация. В существующих условиях развития цифровой трансформации, ряд организаций сталкиваются с вопросами адаптивности и гибкости к новым условиям хозяйствования. Высокие начальные затраты на внедрение новых технологий, отсутствие квалифицированных кадров, недостаток информационных данных, сложность синхронизации и риски безопасности зачастую замедляют внедрение цифровых технологий в организационную среду, что в свою очередь может привести к снижению эффективности работы предприятия, потере лидирующего положения на рынке, снижению рекламных возможностей, отсутствию информации о клиентском опыте и трудности масштабирования.

Ключевые слова: адаптивный маркетинг, цифровые технологии, аграрный сектор, кооперативно-интеграционные структуры.

Abstract. In the current conditions of digital transformation development, a number of organizations face issues of adaptability and flexibility to new business conditions. High initial costs for the implementation of new technologies, lack of qualified personnel, lack of information data, complexity of synchronization and security risks often slow down the implementation of digital technologies in the organizational environment, which in turn can lead to a decrease in the efficiency of the enterprise, loss of a leading position in the market, reduction in advertising opportunities, lack of information about customer experience and difficulties in scaling.

Keywords: adaptive marketing, digital technologies, agricultural sector, cooperative integration structures.

Внедрение системы адаптивного маркетинга в деятельность предприятия является одним из перспективных направлений современности, позволяющей оказывать влияние на минимизацию времени отклика на изменившуюся рыночную ситуацию, эффективное расставление приоритетов и задач в деятельности маркетологов, повышение производительности и улучшение качества работы.

Исследования Agile Marketing Alliance за 2023 г., в котором было опрошено 776 маркетологов со всего мира показали, что 41 % опрошенных специалистов используют инструменты agile-маркетинга, а именно ежедневные совещания, бэклог, цифровую доску Kanban, планирование спринтов, ретроспективы, короткие интерации в своей работе, 44 % придерживаются традиционного маркетинга и 15 % не строят долгосрочную маркетинговую стратегию. Специалисты отмечают, что использование инструментов agile во всех маркетинговых командах способствовало эффективному долгосрочному успеху организации, 82 % упоминают снижение выполнения незапланированных работ, если они не соответствуют целям команды, 54 % указывают, что адаптивные методы дают возможность связать ежедневную работу с корпоративной стратегией и целями организации, 86 % отмечают способность справиться с быстрой работой и 82 % уверены, что их команда сможет воспользоваться появляющимися возможностями. Учитывая, что адаптивный маркетинг опирается на принцип взаимодействия отделов для получения наилучшего результата, стоит отметить, что 90 % опрошенных маркетологов определяют важность успеха маркетинговых усилий от применения agile другими подразделениями [1].

Развитие системы адаптивного маркетинга в кооперативно-интеграционных структурах АПК Республики Беларусь затруднено нехваткой финансирования, отсутствием квалифицированных и адаптивных кадров, сложностью сбора точной информации о клиентах, недостатком цифровых инструментов и ограниченным вниманием на маркетинговую стратегию в целом. Согласно маркетинговым исследованиям белорусского агентства AMDG, которое опросило 43 компании на тему Digital Maturity (цифровая зрелость), было выявлено, что 47 % компаний находятся на фрагментарном уровне зрелости, а около 30 % – на начальном, 12 % имеют интегрированный цифровой уровень, вместе с тем максимального балла не было выявлено ни у одной из опрошенных организаций. Белорусские предприятия используют цифровые инструменты в работе, но многие компании не имеют конечной маркетинговой стратегии, лишь используют стандартные инструменты аналитики и следят за базовыми метриками эффективности, что в свою очередь замедляет внедрение системы адаптивного маркетинга в стратегию развития организации [2].

Рейтинг эффективности использования популярных социальных сетей белорусскими брендами по состоянию на 01.09.2025 г. выявил, что среди кооперативно-интеграционных структур АПК, только две вошли в 50 лучших. Показатель эффективности ведения сообщества, учитывающий количество подписчиков, общую активность сообщества, качество контента, вовлеченность и частоту постинга составил: ОАО «Брестский мясокомбинат» VK – 11,5 (6 место), Facebook и одноклассники – 5,6 (1 место) и 3,7 (1 место), соответственно, ОАО «Витебская бройлерная фабрика» Facebook – 23,4 (23 место), одноклассники – 190,2 (18 место). В рейтинг Instagram и Twitter не вошла ни одна кооперативно-интеграционная структура [3].

Согласно рейтингу белорусских брендов на youtube, оценивающих количество роликов, загруженных на тот или иной канал, период их размещения, число просмотров видео и численность подписчиков канала – ОАО «Пинский мясокомбинат» и ОАО «Барановичский комбинат хлебопродуктов» вошли в топ-10 среди промышленных предприятий [4].

В таблице 1 приведен ряд показателей, характеризующих маркетинговую деятельность отдельных кооперативно-интеграционных структур АПК Республики Беларусь.

Таблица 1 – Показатели маркетинговой деятельности кооперативно-интеграционных структур АПК Республики Беларусь за 2024 г., тыс. руб.

Наименование кооперативно-интеграционной структуры	Выручка от реализации продукции, работ, услуг	Прибыль от реализации продукции, работ, услуг	Расходы на реализацию	Управленческие расходы	Расходы на рекламу
ОАО «Агрокомбинат «Скидельский»	404190	5579	8665	24253	121

Продолжение таблицы 1

Наименование кооперативно-интеграционной структуры	Выручка от реализации продукции, работ, услуг	Прибыль от реализации продукции, работ, услуг	Расходы на реализацию	Управленческие расходы	Расходы на рекламу
ОАО «Лидахлебопродукт»	232688	6262	10828	11371	–
ОАО «Милкавита»	361221	33883	5497	8489	159
ОАО «Рогачевский молочно-консервный комбинат»	900529	101466	19878	21854	271
ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат»	158569	13171	6348	6684	189
ОАО «Калинковичский мясокомбинат»	178468	11450	11450	6697	219
ОАО «Пинский мясокомбинат»	350361	34846	6963	7463	–
ОАО «Брестский мясокомбинат»	1193273	104063	66925	8882	–
ОАО «Барановичский комбинат хлебопродуктов»	87181	3416	2174	10610	–
ОАО «Витебская бройлерная фабрика»	522560	59181	29645	17347	–

Примечание – Источник: авторская разработка [5–14]. Значение «-» указывает на отсутствие информации по данному показателю.

ОАО «Лидахлебопродукт» и ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» являются единственными кооперативно-интеграционными объединениями АПК в Гродненской области. Благодаря верной и гибкой маркетинговой стратегии ОАО «Лидахлебопродукт» позиционируется как ведущий производитель мукомольной продукции в Республике Беларусь, по версии Премии «Народная марка» 70,94 % знают данные бренд. Компания уделяет пристальное внимание признанию продукции как на внешнем, так и на внутреннем рынках, является участником различных выставок: «Gulfood» – 2024 (г. Дубай, ОАЭ), «SIAL China 2024» (г. Шанхай, КНР), «ПРОДЭКСПО-2024» (г. Москва, Россия), «БЕЛАГРО. БЕЛПРОДУКТ – 2024», «Food Africa 2024» (г. Каир, Египет), выделяются средства на цифровые инструменты продвижения, а именно SEO-продвижение сайта <https://muka.by>, развитие через социальные сети (Instagram, VK, Одноклассники, TikTok), спонсорство, взаимодействие с инфлюенсерами.

Главными направлениями маркетинговой политики ОАО «Агрокомбинат «Скидельский» являются улучшение качества производимой продукции и поиск новых рынков сбыта. Для успешного продвижения продукции на рынок в обществе развивается рекламная деятельность, так в 2024 г. расходы составили 121 тыс. руб. Реклама выпускаемой продукции размещена на собственных автомашинах и наружных носителях на территории основных магистральных трасс. Разработан и функционирует интернет-сайт общества: www.ghp.by; социальная сеть Instagram.

Стратегия системы адаптивного маркетинга в ОАО «Милкавита» заключается в удержании и расширении существующих рынков сбыта, через улучшение качества выпускаемой продукции, увеличение и видоизменение ассортимента, проведение мероприятий по продвижению продукции, расширение цифровых возможностей организации. Расходы на реализацию продукции в 2024 г. составили 5497 тыс. руб., на рекламу 159 тыс. руб.

В 2024 г. было проведено 118 дегустаций продукции, из них 7 зарубежных, выставочно-ярморочная деятельность включала «ПРОДЭКСПО-2024» (г. Москва, Россия), «SIAL China 2024» (г. Шанхай, КНР), «БЕЛАГРО. БЕЛПРОДУКТ – 2024». Своевременный и качественный анализ предпочтений потребителей позволил выпустить в 2024 г. – 25 видов новой продукции. Предприятие широко развивает цифровые инструменты продвижения: поддержка веб-сайта предприятия <https://milkavita.by/>, социальные сети, размещение рекламной и контактной информации на различных информационных ресурсах в сети Интернет. В рамках развития

цифровых инструментов предприятие планирует партнерство с инфлюенсерами (дегустации, розыгрыши продукции, спонсорство), контекстную рекламу в Google Ads, Яндекс.Директ, внедрение системы сквозной аналитики.

Маркетинговая стратегия ОАО «Рогачевский молочноконсервный комбинат» заключается в гибком реагировании на изменяющиеся вкусы и предпочтения потребителей. Организация выпускает новые виды продукции в современной и удобной упаковке, уделяя внимание сложившимся тенденциям на рынке. Работа ведется над диверсификацией рынков сбыта продукции, с целью предотвращения уменьшения отгрузок при закрытии одного из них. Деятельность по продвижению продукции осуществляется на Интернет-порталах (Export.by), через социальные сети (Instagram, VK, Одноклассники), осуществляется SEO-продвижение сайта <https://www.rmkk.by>, внедрение чат-бота. Расходы на рекламу в 2024 г. составили 271 тыс. руб., из них на интернет-рекламу 3 тыс. руб., 13 тыс. руб. на телевизионную рекламу, 24 тыс. руб. на наружную рекламу и др.

На сегодняшний день основными инструментами системы адаптивного маркетинга на ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат» выступают SMM-маркетинг, продвижение аккаунтов в Instagram, VK, Telegram и TikTok, SEO-продвижение веб-сайта <https://www.gmk.by>, проведение выставок и дегустаций как на внутреннем, так и на внешнем рынках. В развитие данных инструментов предприятие планирует партнерство с блогерами (кулинарные блоги, дегустации), контекстную рекламу в Google Ads, Яндекс.Директ, запуск новых линеек продукции, с учетом потребительских предпочтений (продукции премиум качества, детской продукции, куриной продукции). Мероприятия по цифровизации производства будут включать: замены кассового оборудования на объектах фирменной торговой сети, способствующие увеличению оперативности и качества обслуживания потребителей, возможность проведения достоверного оперативного анализа остатков и структуры потребления; маркировку консервного производства идентификационными знаками, необходимыми для экспорта продукции.

ОАО «Калинковичский мясокомбинат» уделяет пристальное внимание исследовательской деятельности, систематизации и анализу полученной информации, а именно изучению направлений развития рынка мясных изделий, и новых рыночных сегментов, анализу удовлетворенности и предпочтений потребителей продукции организации, мониторингу ассортиментной и ценовой политики организаций-конкурентов, что в свою очередь является неотъемлемой частью прогнозирования адаптивной стратегии развития. Информация о выпускаемой продукции и проводимых акциях доводится через печатные издания, рекламные компании на радиостанциях (Правда радио, Легенды ФМ, Гомель ФМ, Нелли-инфо, телерадиокомпания «Гомель, Радиус ФМ), размещение на Интернет сайтах (www.kmk.by, www/export.by), а также социальной сети Instagram.

Политика ОАО «Брестский мясокомбинат» направлена на постоянное совершенствование производственных процессов, клиентского сервиса и уровня компетенций персонала, изучение требований потребителей, мировых тенденций и освоение новых технологий. Расходы на реализацию продукции в 2024 г. составили 66925 тыс. руб., стоит отметить, что предприятие уделяет пристальное внимание транспортировке и хранению продукции, выделяет средства на маркетинговые мероприятия, которые включают наружную, телевизионную и радиорекламу, рекламу в сети Интернет. Большое внимание отводится SMM-маркетингу, продвижение аккаунтов в Instagram, VK, Одноклассники, SEO-продвижение веб-сайта <https://brestmeat.by>, проведение выставок и дегустаций как на внутреннем, так и на внешнем рынках, проводятся мероприятия с блогерами, сотрудничество и спонсорство с компаниями.

Для создания эффективной системы адаптивного маркетинга в кооперативно-интеграционных структурах АПК Республики Беларусь, необходимо:

- построение автоматизированной системы взаимодействия с клиентами CRM, позволяющей систематизировать процессы сбыта, маркетинга, менеджмента (создание базы заказчиков и контрагентов, учет и анализ движения заказов, управление взаимоотношениями

с клиентами, расчет планируемой прибыльности применительно к ассортиментным группам, потребителям, каналам реализации);

– внедрение доски Kanban (позволяет управлять проектами для эффективной и гибкой командной работы);

– использование автоматизации маркетинга, а именно внедрение специализированных программ, ботов, сервисов в целях оптимизации процессов коммуникации с потребителями и подсчета взаимодействий;

– разработка интерактивного дашборда (представление данных о цифровой маркетинговой деятельности);

– повышение цифровой квалификации кадров.

Статья подготовлена при поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований по договору № Г25У-003 от 2 мая 2025 г. на выполнение НИР «Формирование системы адаптивного маркетинга в аграрном бизнесе Республики Беларусь как инструмента инновационного развития экономики» на 2025–2027 гг. (№ госрегистрации 20250899).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. State of Agile Marketing Report. – URL: <https://7291028.fs1.hubspotusercontent-na1.net/hubfs/7291028/6th%20Annual%20State%20of%20Agile%20Marketing%20Report.pdf> (дата обращения 16.09.2025).

2. Официальный сайт AMDG. – URL: <https://amdg.by/> (дата обращения 17.09.2025).

3. Рейтинг брендов в социальных сетях 2025. – URL: <https://amdg.by/researches/smm/> (дата обращения 17.09.2025).

4. Рейтинг белорусских брендов в Youtube. – URL: <https://amdg.by/researches/video/> (дата обращения 17.09.2025).

5. Официальный сайт ОАО «Агрокомбинат «Скидельский». – URL: <https://www.ghp.by/> (дата обращения 17.09.2025).

6. Официальный сайт ОАО «Лидахлебопродукт». – URL: <https://muka.by/> (дата обращения 17.09.2025).

7. Официальный сайт ОАО «Милкавита». – URL: <https://milkavita.by/> (дата обращения 17.09.2025).

8. Официальный сайт ОАО «Рогачевский молочноконсервный завод». – URL: <https://www.gmkk.by/> (дата обращения 17.09.2025).

9. Официальный сайт ОАО «АФПК «Жлобинский мясокомбинат». – URL: <https://www.gmk.by/ru/> (дата обращения 17.09.2025).

10. Официальный сайт ОАО «Калинковичский мясокомбинат». – URL: <https://www.kmk.by/> (дата обращения 17.09.2025).

11. Официальный сайт ОАО «Пинский мясокомбинат». – URL: <https://pikant.by/> (дата обращения 17.09.2025).

12. Официальный сайт ОАО «Брестский мясокомбинат». – URL: <https://brestmeat.by/> (дата обращения 17.09.2025).

13. Официальный сайт ОАО «Барановичский комбинат хлебопродуктов». – URL: <https://www.gaspadar.by/> (дата обращения 17.09.2025).

14. Официальный сайт ОАО «Витебская бройлерная птицефабрика». – URL: <https://ganpa.by/> (дата обращения 17.09.2025).

**ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ УРОВНЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**
**APPROACHES TO ASSESSING THE LEVEL OF DIGITALIZATION
OF THE BUSINESS ENVIRONMENT IN THE REPUBLIC OF BELARUS**

Дорожкин Сергей Юрьевич,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
sdorozkin@yandex.ru

Dorozhkin Sergei,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Одной из основных проблем при оценке состояния цифровой трансформации является сложность выбора соответствующих показателей. При использовании стандартных финансовых показателей (размер инвестиций, прибыль или выручка) наблюдается «парадокс производительности» («парадокс Солоу»). Наличие инфраструктуры информационных технологий (ИТ) и интенсивность ее использования неполно отражают эффект влияния новых технологий на рост производительности. Система основных показатели эффективности (KPI) слабо приспособлена для ранних этапов жизни организации и для отраслей, работающих в условиях высокой неопределенности. Важным этапом в измерении эффективности цифровизации станет внедрение новой редакции Системы национальных счетов (СНА–25).

Ключевые слова: цифровые технологии, деловая среда, интенсивность использования, производительность.

Abstract. One of the main problems in assessing the state of digital transformation is the difficulty of selecting appropriate indicators. When using standard financial indicators (investment size, profit or revenue), a "productivity paradox" ("Solow's paradox") is observed. Availability the digital infrastructure and the intensity of its use do not fully reflect the effect of new technologies on productivity growth. The system of key performance indicators (KPIs) is poorly adapted for the early stages of an organization's life and for industries operating in conditions of high uncertainty. An important step in measuring the effectiveness of digitalization will be the introduction of a new edition of the System of National Accounts (SNA–25).

Keywords: digital technologies, business environment, intensity of use, productivity.

Цифровая трансформация – это процесс инноваций и изменений, в ходе которого внедряются новые цифровые технологии и услуги (интернет вещей, искусственный интеллект и т. д.). Современные цифровые технологии могут способствовать повышению эффективности бизнеса путем появления новых моделей ведения бизнеса, продуктов и услуг, способов их производства и доставки, соответствующих навыков и умений.

На конец 2024 г. в республике действовало почти 129 тыс. организаций малого и среднего предпринимательства (МСП) и примерно 237,3 тыс. индивидуальных предпринимателей (ИП). За 2024 г. они в совокупности обеспечили 31,4 % ВДС и 35,8 % средней численности работников от республиканского уровня. В процессе цифровизации Республики Беларусь наблюдается определенный прогресс, в авторитетном Индексе готовности стран к сетевому обществу (Network Readiness Index – NRI), характеризующем уровень развития ИТ и сетевой экономики в различных странах, в 2020 г. Беларусь заняла 65 место из 134 (за дальнейшие годы данных нет). Удельный вес организаций, использующих

стационарный широкополосный доступ в Интернет в общем числе организаций, имевших доступ к Интернету, вырос с 91,8 % в 2016 г. до 99,3 % в 2024 г.; вес организаций, использующих облачные сервисы в общем числе обследованных организаций с 2018 г. по 2024 г. вырос с 22,3 % по 41,2 %; осуществляющих электронные продажи – с 25,3 % по 40,9 %; электронные закупки – с 34,7 % по 64,8 % [1].

Уровень применения перспективных цифровых технологий организациями остается невысоким. В 2024 г. интернет вещей использовали 21,5 % обследованных организаций, искусственный интеллект – 5,8 %, «большие данные» – 13,7 %, радиочастотную идентификацию (RFID) – 15,3 %, цифровой двойник – 0,5 %. Для сравнения, в 2023 г. облачные технологии в мире использовало 92 % компаний, «большие данные» и их аналитику – 61 %, интернет вещей – 32 %, технологии искусственного интеллекта – 36 % [2].

В числе основных причин такого положения – недостаток персонализированных товаров и услуг для бизнеса, ограниченность финансовых и человеческих ресурсов, недостаточная осведомленность о современных цифровых технологиях, ограниченный доступ к данным и ИТ-инфраструктуре.

На рынке ИТ предлагается много решений, но они слабо удовлетворяют потребностям конкретных деловых структур. Разработка персонализированных продуктов и их интеграция в бизнес-процессы дорогостояща, и среднестатистический малый бизнес не может себе это позволить. Поэтому для цифровой трансформации МСП требуются системы, которые используют недорогие аппаратные и программные компоненты, имеющие короткий период интеграции и низкие эксплуатационные расходы.

У предпринимателей и менеджмента зачастую нет достаточной квалификации для оценки перспектив цифровизации бизнес-процессов и прогнозирования его результатов. В большинстве МСП не хватает квалифицированных кадров способных поддержать внедрение цифровых технологий. В 2023 г. в секторе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) было занято 88,2 тыс. специалистов (108 тыс. в 2021 г.). В 2019 г. в других отраслях работало примерно 40 тыс. специалистов по ИКТ. Доля работающих в ИКТ в 2020 г. к общей списочной численности работников организаций составила 3 %. В 2023 г. в среднем по ЕС доля, работающих в ИКТ от общей занятости, составила 4,8 % [3].

Существующий в стране набор образовательных программ для подготовки ИТ специалистов дает хорошие технические компетенции, но нуждается в усилении практической составляющей и учета специфики различных секторов экономики.

В Беларуси имеется ряд государственных центров компетенции в сфере цифровых технологий, среди ведущих – Объединенный институт проблем информатики НАН Беларуси и БГУИР. Но ни один из существующих центров, государственных или частных, не действует как инновационный центр, осуществляющий демонстрацию, тестирование, создание прототипов, НИОКР и экономические консультации, тем самым обеспечивая полный цикл поддержки цифровой трансформации [4].

С ростом цифровизации растет и ущерб, причиняемый компаниям из-за утечек данных. В мире постоянно увеличивается доля предпринимателей и малых организаций (в диапазоне от 1 до 49 сотрудников) в структуре зарегистрированных утечек информации на теневые сетевые ресурсы: если в первом полугодии 2023 г. на них приходилось 29,1 % инцидентов, то в первом полугодии 2024 г. – уже 35,4 %, большинство из них связано со сферой услуг.

Для успешного продолжения цифровизации необходимо больше знать о ее динамике. Одной из основных проблем при оценке цифровой трансформации является сложность выбора соответствующих показателей. В прошлом стандартными показателями уровня цифровизации фирмы служили число компьютеров и других устройств или объем вычислительных мощностей. Сейчас в связи с развитием облачных хранилищ и вычислений, машинного обучения это постепенно теряет актуальность. Аренда вычислительных мощностей и систем хранения данных стала более дешевой, но ее эффективность сложно достоверно измерить. Использование стандартных финансовых показателей (размер инвестиций, прибыль или

выручка) может не отражать эффект внедрения новых технологий, так как многие преимущества или недостатки цифровизации проявляются не сразу [5].

Важной является и оценка уровня интенсивности использования цифровых технологий. Цифровая готовность показывает достигнутый уровень цифровизации и предпосылки для перехода на заключительную стадию цифровой трансформации – цифровую зрелость, предполагающую кардинальные изменения в способах производства и оказания услуг.

Из таблицы 1, в которой приведены основные технологии, характеризующие эти фазы цифровой трансформации [6], можно сделать вывод – белорусский малый бизнес пока находится на уровне цифровой готовности.

Таблица 1 – Технологии характеризующие фазы цифровой трансформации характеристики этих стадий

Стадия цифровой готовности	Стадия цифровой зрелости
Инфраструктура соединения (высокоскоростной интернет, услуги облачных вычислений, удаленный доступ к офисным системам)	Моделирование и виртуальное копирование
Веб-сайт предприятия	Технологии виртуальной и дополненной реальности
Веб-формы и блоги для общения с клиентами	Системы автоматизированного проектирования (CAD) и компьютеризованного производства (CAM)
Онлайн консультации, социальные сети и чат-боты для общения с клиентами	Системы управления производством (MES)
Электронная торговля (B2C, B2B)	Интернет вещей и промышленный интернет вещей
Онлайн маркетинг (онлайн-реклама, социальные сети для бизнеса и т. д.)	Технологии распределенного реестра (блокчейн и т. д.)
Электронное правительство (онлайн-взаимодействие с государственными органами, включая закупки)	3D-печать
Инструменты удаленного делового сотрудничества (платформа для удаленной работы, видеоконференции, виртуальное обучение)	Технологии искусственного интеллекта (машинное обучение, экспертные системы, когнитивные вычисления, прогнозная аналитика; автоматизация роботизированных процессов и т. д.)

Примечание – Источник: [7].

Интерес представляет мировая динамика распределения расходов компаний на цифровые технологии (таблица 2) [8]. Из нее видно, что основная часть затрат приходится на облачные технологии, постепенно становящимися утилитами.

Таблица 2 – Динамика распределения расходов компаний на основные цифровые технологии

Основные направления затрат на передовые технологии	% от общего числа респондентов	
	2021	2022
Квантовые вычисления	3	5
Облачные технологии	90	89
Технологии распределенного реестра (блокчейн)	9	8
Технологии виртуальной и дополненной реальности	13	12
Искусственный интеллект	37	33
Интернет вещей	38	33
Электронные торговые платформы	33	26
Роботизированная автоматизация процессов	42	34
Большие данные и аналитика больших данных	65	55

Примечание – Источник: [8].

В Беларуси с 2020 г. ОАО «Гипросвязь» дважды в год производит опрос для оценки уровня отраслевой цифровизации. Респондентами выступают органы государственного управления и их подведомственные организации [9]. Опросный лист включает вопросы по определению уровня цифровой трансформации при использовании в ключевых бизнес-процессах организацией (государственным органом) технологий искусственного интеллекта,

обработки и анализа больших массивов данных, робототехники, беспроводной связи, виртуальной и дополненной реальности. Опросы проводятся по основным направлениям цифровизации предприятия – цифровая и инвестиционная стратегия бизнеса, уровень цифровой готовности, кадровый потенциал, состояние управления данными, уровень автоматизации, использование технологий искусственного интеллекта. Представляется целесообразным проведение аналогичного опроса и среди частных предприятий.

Выделяются разные уровни цифровой зрелости: минимальный, базовый, перекрестная цифровизация, горизонтальная и вертикальная цифровизация, полная цифровизация, полностью оптимизированная цифровизация [10]. Деловая среда Беларуси находится еще на подступах к непосредственно цифровой трансформации.

Открытым остается вопрос об эффективности применения цифровых технологий. В середине 1980-х гг. было отмечено отсутствие взаимосвязи в развитых странах между ростом инвестиций в ИКТ и прибыльностью в сочетании с падением производительности труда. Это явление получило название «парадокса производительности» или «парадокса Солоу». Оно характерно не только для процессов компьютеризации, но и для цифровизации и внедрения ИИ. Например, с 2022 г. расходы предприятий на ИТ в США в среднем росли на 8 % в год, а производительность труда увеличилась почти на 2 %. Соотношение между уровнем расходов на ИТ и производительностью труда значительно варьируется в зависимости от сектора экономики. Например, в секторе информации и связи рост производительности составил более 4%, а расходы на ИТ увеличились почти на 9 % в год. Производительность в секторе розничной торговли выросла почти на 4%, а расходы на ИТ-услуги ежегодно сокращались примерно на 1 % [11].

Среди причин отмечают:

1. Рост затрат на соблюдение правовых норм и кибербезопасность. По оценке McKinsey, интенсивность кибератак может привести в 2025 г. к увеличению на 15 % расходов бизнеса на обеспечение кибербезопасности.

2. Затраты на облачные сервисы, услуги кибербезопасности и лицензии на программное обеспечение могут составлять до 80 % от общей стоимости жизненного цикла продукта. Преобладание пилотных проектов и разовых инициатив приводит к принятию слабо масштабируемых решений и к потерям до 20–30 % добавленной стоимости.

3. Сосредоточенность на точечных решениях при осуществлении новых проектов ведет к увеличению затрат на 10–20 %.

4. Временной лаг между внедрением ИТ и ростом эффективности.

5. Выгоды от использования ИТ часто получает персонал (удаленная работа и т. д.) или поставщики цифровых продуктов и услуг, а не сам бизнес [11].

В настоящее время для оценки эффективности цифровизации рекомендуется использовать качественные и количественные основные показатели эффективности (Key Performance Indicators, KPI). При этом результативность работы, как на уровне компании, так и ниже оценивается через наборы финансовых и операционных показателей, оценку новых источников создания дополнительной стоимости и взаимодействия с клиентами.

Например, в число финансовых показателей KPI цифровизации могут входить: окупаемость вложенных средств (ROI), снижение затрат, доходы, полученные от электронных каналов продаж (э-торговля, программные приложения, услуги по подписке), затраты на разработки и исследования, текущие (месячные или годовые) расходы на информационные технологии (обновление приложений, плата за обслуживание, арендная плата и т. д.), размер государственной финансовой поддержки (налоговых кредитов, субсидий, грантов, гарантированных займов и т. д.) [10].

Операционные показатели включают: период от начала разработки изделия до его выхода на рынок, уровень автоматизации бизнес-процессов, уровень использования цифровых инструментов, снижение доли некачественных товаров и услуг благодаря использованию цифровых инструментов [10].

Оценка новых источников создания дополнительной стоимости включает: доходы от цифровых продуктов и каналов продаж; успешность перекрестных продаж в цифровом

формате, привлечение новых клиентов, эффективность цифровых инструментов консультирования, прибыльность цифрового бизнеса [10]. Анализ обратной связи с потребителями включает изучение отзывов и комментариев в Интернете и взаимодействия через социальные сети, электронную почту и чаты.

Однако у этой системы есть серьезные недостатки. Она слабо приспособлена для ранних этапов жизни организации и для отраслей, работающих в условиях высокой неопределенности. Поскольку компании работают в условиях неполноты информации, многим изменениям внешней среды не уделяется внимание. Показатели используются не только для принятия управленческих решений в отношении всей компании и ее подразделений, но и для оценки работы и определения заработной платы конкретных работников. Достижение высоких показателей часто превращается в самоцель и приводит к различным манипуляциям.

Оценка эффективности цифровизации осложняется тем, что новые цифровые продукты регулярно вытесняют традиционные, а новые модели и сервисные контракты зачастую сопровождаются повышением качества услуг. Цифровизация повышает роль продуктов и услуг с высокой интеллектуальной составляющей. Наблюдается тенденция к увеличению доли использования бесплатных продуктов (например, платформ) и услуг (ПО и т. д.), которые могут менять свой статус. Нулевая цена подразумевает отсутствие непосредственной выгоды и приводит к тому, что эти услуги не отражаются в показателях ВВП и производительности. Взаимосвязанность цифрового пространства вызывает значительные внешние и сетевые эффекты, поэтому ИТК могут быть использованы не для увеличения прибыли, а для захвата у конкурентов доли рынка [12].

Кроме того, развитие учета и статистики пока отстают от темпов изменения цифровых технологий. Для улучшения создавшегося положения в новой редакции международной Системы национальных счетов (СНА–2025) впервые выделен раздел, посвященный цифровизации. Работа по ее внедрению в Беларуси начата в 2025 г. и завершится в 2030 г.

Введены новые категории активов: данные, криптовалюты, незаменимые токены. К цифровым отраслям отнесены производители товаров и услуг, обеспечивающих цифровизацию и отрасли, в основе бизнес-процессов которых лежат цифровые технологии, а также цифровые продукты и услуги. К цифровым продуктам относятся ИКТ товары (включая оборудование и компоненты), программное обеспечение, данные и базы данных, теле- и сетевые коммуникационные услуги. Основанные на цифровизации продукты включают искусственный интеллект, облачные вычисления, цифровое посредничество и другие услуги онлайн-платформ, аудио- и видео стриминг, онлайн-конференции, онлайн-обучение и платежные услуги [12].

Для успешной цифровой трансформации необходим комплексный подход, учитывающий страновые особенности деловой среды и базирующийся на измерениях ее эффективности. Одной из основных проблем при оценке состояния цифровой трансформации является сложность выбора соответствующих показателей. При использовании стандартных финансовых показателей (размер инвестиций, прибыль или выручка) может наблюдаться «парадокс производительности» («парадокс Солоу»). Наличие ИТ инфраструктуры и интенсивность ее использования неполно отражают эффект влияния новых технологий на рост производительности. Система основных показателей эффективности (KPI) слабо приспособлена для ранних этапов жизни организации и для отраслей, работающих в условиях высокой неопределенности. Важным этапом в измерении эффективности цифровизации станет внедрение новой редакции Системы национальных счетов (СНА–25).

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об использовании цифровых технологий организациями в Республике Беларусь в 2024 году / Белстат. – URL: https://www.belstat.gov.by/o-belstate_2/novosti-i-meropriyatiya/

- novosti/ob_ispolzovanii_tsifrovyykh_tekhnologiy_organizatsiyami_v_respublike_belarus (дата обращения 18.05.2025).
2. Adoption of emerging technologies worldwide 2023 / Statista. – URL: statista.com/statistics/661164/worldwide-cio-..._v_2024_godu (дата обращения: 18.05.2025).
3. ICT_specialists_in_employment / EC. – URL: <https://eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title> (дата обращения 05.03.2025).
4. Digitising industry (digital transformation of SMEs in traditional sectors): policy recommendations: Belarus June 2020 / EU4Digital.: – URL: <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2020/07> (дата обращения 05.03.2025)
5. Brynjolfsson E., Wang J., Steffen S. Do IT Capabilities still drive Productivity and Innovation in the Digital Age? / Stanford University. – URL: digitaleconomy.stanford.edu/wp-content/uploads/ (дата обращения 05.04.2025).
6. Brodny J., Tutak M. Assessing the level of digital maturity of enterprises in the Central and Eastern European countries using the MCDM and Shannon's entropy methods. – 2021. – № 16(7). – URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0253965> (дата обращения 22.03.2025)
7. Kalpaka A. Digital Maturity Assessment (DMA) Framework and Questionnaires for SMEs/PSOs: A guidance document for EDIHs, European Commission. – 2023. – URL: european-digital-innovation-hubs.ec.europa.eu/ (дата обращения 22.04.2025).
8. Digital Leadership Report. / Nash Squared Digital Leadership Report. – URL: nashsquared.com/dlr-2022 (дата обращения 05.04.2025)
9. Методика оценки уровня отраслевой цифровизации // ОАО «Гипросвязь». – Минск, 2020. – 47 с. – URL: https://mpt.gov.by/sites/default/files/spravochno_2_metodika_ocenki_urovnya_cifrovizacii.pdf. (дата обращения 05.04.2025).
10. Digital Transformation KPIs and Metrics to Track in 2025 // SoluteLabs Team. – URL: solutelabs.com/blog/digital-transformation-kpis- (дата обращения 05.05.2025).
11. The new economics of enterprise technology in an AI world // McKinsey. – URL: www.mckinsey.com 16.5.2025 (дата обращения 05.04.2025).
12. System of National Accounts 2025 (Pre edit version) // UN. – URL: unstats.un.org. (дата обращения 05.05.2025).

УДК 339.13

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ:
СОСТОЯНИЕ И КЛЮЧЕВЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ
INTERNATIONAL ADVERTISING CAMPAIGN MARKET:
STATUS AND KEY DEVELOPMENT VECTORS**

Дявго Яна Андреевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
yana.dyavgoo@gmail.com

Dyavgo Yana,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Автор проводит анализ и оценку текущего состояния международного рынка рекламы. В контексте глобализации данный рынок находится в состоянии трансформации, обусловленной цифровизацией и изменением потребительских предпочтений. Несмотря на макроэкономическую нестабильность и растущие риски, объем рынка продолжает увеличиваться, смещая фокус в сторону цифровых каналов, прежде всего

видеокартента, социальных медиа и платформ розничной медиарекарлы. Ключевыми векторами развития становятся гиперперсонализация коммуникаций на основе больших данных и искусственного интеллекта, усиление значимости контекстной и ценностно-ориентированной рекламы, а также поиск баланса между эффективностью таргетирования и требованиями приватности пользователей. В этих условиях успех рекламных кампаний все больше зависит от способности брендов адаптироваться к фрагментированной медиасреде и выстраивать диалог с аудиторией в глобальном масштабе.

Ключевые слова: международный рынок рекламы, рекламные кампании, цифровизация, искусственный интеллект, медиасреда.

Abstract. The author analyzes and evaluates the current state of the international advertising market. In the context of globalization, this market is in a state of transformation due to digitalization and changing consumer preferences. Despite the macroeconomic instability and growing risks, the market volume continues to increase, shifting the focus towards digital channels, primarily video content, social media and retail media advertising platforms. The key vectors of development are hyperpersonalization of communications based on big data and artificial intelligence, increasing the importance of contextual and value-based advertising, as well as finding a balance between targeting effectiveness and user privacy requirements. In these circumstances, the success of advertising campaigns increasingly depends on the ability of brands to adapt to a fragmented media environment and build a dialogue with the audience on a global scale.

Keywords: international advertising market, advertising campaigns, digitalization, artificial intelligence, media environment.

Международный рекламный рынок – это важная и динамично развивающаяся часть мировой экономики, движимая технологическими прорывами. Он отличается многообразием региональных особенностей, чувствительностью к глобальным экономическим тенденциям и стремительным переходом к цифровым и интерактивным методам продвижения. Как видно из рисунка 1, международный рынок рекламных кампаний демонстрирует устойчивый рост и высокую динамику.

По информации Всемирного исследовательского центра рекламы (WARC), в 2024 году мировые расходы на рекламу выросли на 9,5 % и составили 1,04 трлн долл. США. Этот показатель впервые превысил отметку в 1 трлн долл. США. Рост мирового рекламного рынка в прошлом году оказался значительно выше, чем рост мировой экономики, который, по оценкам Международного Валютного Фонда (МВФ) и Всемирного банка, составил всего 3,2 %. Такой всплеск объясняется действием четырехлетнего эффекта, когда в один пиковый год происходит три значимых события: чемпионат Европы по футболу; летние Олимпийские игры и президентские выборы в США. Эта закономерность наблюдается специалистами на протяжении последних двух десятилетий. Предыдущий цикл в 2020 году был нарушен пандемией COVID-19, которая нанесла серьезный удар как по рекламной индустрии, так и по глобальной экономике в целом. Поэтому 2024 год стал первым за последние восемь лет (с 2016 года), когда четырехлетний эффект смог в полной мере проявить свое стимулирующее воздействие на рекламный рынок [1].

Мировой рекламный рынок после завершения периода четырехлетнего эффекта вступает в фазу умеренного роста. В текущем году ожидается, что рост мировых расходов на рекламу замедлится по сравнению с прогнозами и продемонстрирует увеличение на 6,7%, достигнув отметки в 1,15 трлн долл. США. Тем не менее, этот показатель оказался примерно на один процентный пункт ниже первоначальных прогнозов. Основной причиной такого пересчета является возрастающая вероятность стагфляции в ведущих экономиках мира. Дополнительное давление на рынок оказывает риск увеличения издержек, связанный с возможным введением высоких торговых пошлин Соединенными Штатами Америки. Эти факторы, как ожидается, начнут оказывать влияние с середины текущего года и станут более выраженными в 2026 году.

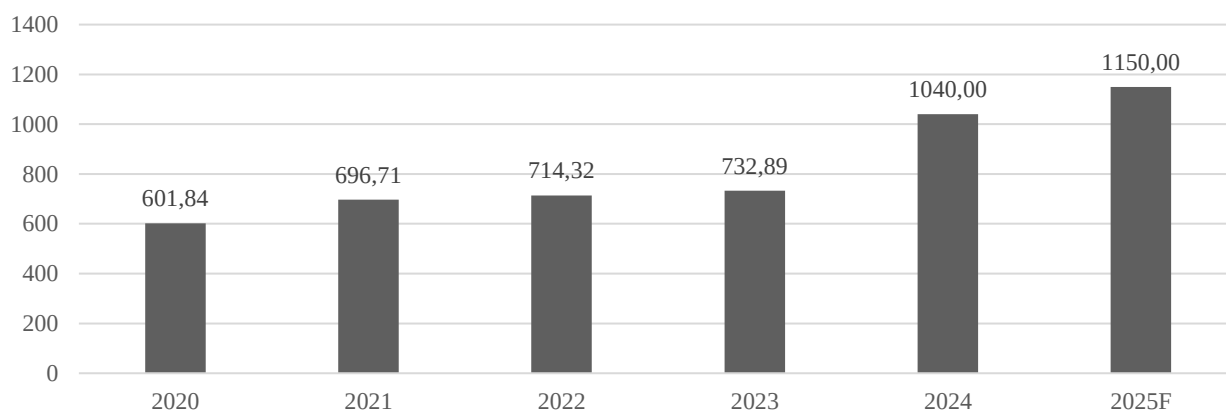


Рисунок 1 – Динамика мировых расходов на рекламу, 2020–2025 гг., млрд долл. США.

Примечание – Источник: собственная разработка автора на основе данных [2].

Согласно прогнозам аналитического агентства Dentsu, в следующем году наиболее значительный прирост рекламных расходов ожидается в Северной и Южной Америке – 6,3 %. Этот показатель будет обеспечиваться за счет масштабных инвестиций в цифровые и стриминговые рекламные технологии, особенно в таких странах как США и Бразилия. На втором месте по ожидаемой динамике рынка в следующем году – Азиатско-Тихоокеанский регион, рост составит 5,8 %. Основными драйверами развития выступают активное внедрение рекламных технологий с использованием искусственного интеллекта и существенное увеличение цифровых рекламных бюджетов в быстрорастущих экономиках, прежде всего в Индии. Европейский, ближневосточный и африканский регион (EMEA), по прогнозам, покажет рост на уровне 5 %, что будет достигнуто благодаря последовательной цифровизации рекламного рынка.

При анализе распределения рекламных бюджетов по регионам мира отчетливо прослеживается географическое неравенство, которое напрямую связано с экономическим развитием и уровнем технологического прогресса [2]. В прошлом году рост в Северной Америке составил 8,6 % или 348 млрд долл. США. Общий объем рекламных расходов в рамках президентской избирательной кампании в 2024 году в США составил 10,5 млрд долл. США. Согласно анализу распределения бюджета, демократическая партия инвестировала в рекламные кампании наибольшую сумму – 5 млрд долл. США. Республиканцы направили на аналогичные цели 4,1 млрд долл. США. Оставшиеся средства были израсходованы на продвижение независимых кандидатов и альтернативных политических сил.

Азиатско-Тихоокеанский регион занимает лидирующую позицию, на него приходится примерно 40 % всех мировых рекламных инвестиций (272 млрд долл. США в 2023 г.). Это обусловлено стремительной цифровизацией и высокой плотностью населения.

Европа, благодаря своей развитой медиасреде, занимает второе место по объему рекламных затрат, рост составил 5 % (164,9 млрд долл. США), что говорит о зрелости и устойчивости рынка. Главными игроками в Европе остаются Великобритания, Германия и Франция. Британский рынок характеризуется креативностью и эффективностью, немецкий – устойчивой привязанностью к традиционным медиа (телевидение и газеты занимают почти 60 % рекламных бюджетов), а французский рынок демонстрирует стабильный рост, подпитываемый присутствием таких гигантов как Publicis и JCDesaux. По подсчетам организационного комитета чемпионата Европы по футболу, который в этом году прошел в Германии, общие рекламные доходы от него составили 570 млн евро. Олимпийские игры в Париже принесли вдвое больше – 1,3 млрд евро.

В то же время, Латинская Америка (32,1 млрд долл. США) и Ближний Восток с Африкой (12,6 млрд долл. США) демонстрируют значительный потенциал и показывают ежегодно двузначный рост, хотя уступают лидерам по абсолютным цифрам. Отдельно стоит отметить особенности отдельных стран: Канада (30 млрд долл. США) поддерживает высокий уровень

рекламных расходов на одного человека, в то время Индия (15 млрд долл. США) и Китай (180 млрд долл. США) представляют собой примеры совершенно разных стратегий развития. Данная картина распределения расходов тесно связана с уровнем цифровой модернизации экономик и платежеспособностью населения.

Таким образом, основные регионы отличаются уровнем развития инфраструктуры, объемами инвестиций и предпочтениями аудитории, сравнительный анализ приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Характеристика развития рынка рекламных кампаний по регионам

Регион	Состояние рынка	Динамика инвестиций	Особенности и тренды
Северная Америка	Наиболее развитый рынок, лидер по объему и инновациям	Постоянный рост инвестиций, особенно в цифровой сегмент	Ведущие технологические платформы, интеграция ИИ, персонализация рекламы, высокая конкуренция и мобильность аудитории
Европа	Высокий уровень зрелости, стабильно растущий рынок	Умеренный, но стабильный рост инвестиций	Развитие программных платформ и маркетинга на основе аналитики
Азия	Быстро растущий рынок	Значительный рост всех видов рекламы, особенно в цифровые платформы	Акцент на мобильных платформах, освоение локальных рынков, инфлюенс-маркетинг, интеграция передовых технологий
Латинская Америка	Развивающийся рынок, с растущей цифровой активностью	Умеренные инвестиции, рост в сфере мобильной рекламы	Растущие возможности мобильных устройств, усиление местных медиа, развитие малого бизнеса

Примечание – Источник: собственная разработка автора.

Глобальный рынок рекламы неоднороден и сильно различается по регионам. Североамериканский рынок остается лидером по объемам затрат, а Азия демонстрирует наиболее быстрый рост благодаря развитию цифровых платформ и расширению аудитории.

За последние десять лет глобальные инвестиции в рекламу увеличились более, чем в два раза. Такой впечатляющий рост во многом был обеспечен за счет стремительной цифровизации медиасреды и перераспределения бюджетов в пользу онлайн-каналов.

Цифровая реклама уверенно занимает лидирующую позицию на рынке, и эта тенденция будет лишь укрепляться. По итогам 2024 года на ее долю пришлось 72,7 % мировых инвестиций в рекламу, а в текущем году ожидается рост до 76,8 %, что подтверждает исключительную динамику сектора. Движущими механизмами роста стали розничные медиа (21,3 %); социальные сети (14,2 %) и поисковая реклама (12,1 %), на которые приходится 85 % онлайн-инвестиций. Alphabet, Amazon и Meta лидируют по объему привлеченных рекламных инвестиций, аккумулируя более 70 % от общего роста мировых рекламных расходов. Вложения этих трех IT-компаний составляют 43,6 % от общего объема затрат и, по прогнозам, эта доля к 2029 году будет принадлежать более половины рынка.

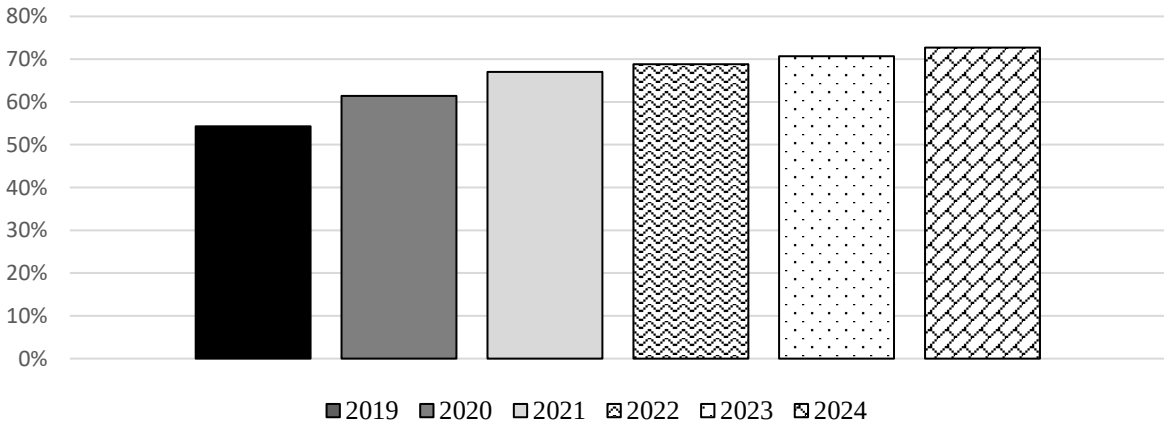


Рисунок 2 – Доля цифровых технологий в общих расходах на рекламу, %
Примечание – Источник: собственная разработка автора на основе данных [3].

Ретейл-медиа – динамично развивающийся сегмент среди цифровых рекламных форматов по темпам роста. В текущем году инвестиции в этот сегмент увеличатся на рекордные 21,3 %, а его общий объем достигнет 152,6 млрд долл. США, что соответствует 14,3 % мирового рекламного рынка. Аналитики WARC прогнозируют устойчивый рост направления как минимум до 2027 года. Безусловным лидером сектора остается Amazon, только за счет рекламных сервисов компания поучит доход 55,9 млрд долл. США и будет контролировать 36,6 % всего рынка ретейл-медиа.

Социальные сети обогнали поисковую рекламу. Эта трансформация отражает фундаментальные изменения в потребительском поведении и способах взаимодействия с контентом. Данные WARC свидетельствуют о том, что в 2024 году на социальные сети пришлось 22,6 % глобальных рекламных бюджетов, а к 2026 году эта цифра вырастет до 26,3 %. Столь впечатляющая динамика объясняется как ростом аудитории платформ, так и совершенствованием технологий таргетинга. На рынке доминирует Meta (владелец Facebook и Instagram) с 62,6 % доли, однако стремительный взлет Bytedance (TikTok) с 9,3 % до 20,1 % за последние пять лет наглядно демонстрирует изменчивость цифрового ландшафта. Успех китайской платформы обусловлен прорывными форматами контента и уникальными механиками вовлечения, что заставляет традиционных игроков пересматривать свои стратегии. Очевидно, что в ближайшие годы социальные сети будут играть ключевую роль в рекламных кампаниях брендов. Это неизбежно повлечет перераспределение маркетинговых бюджетов и трансформирует подходы к продвижению.

Поисковая реклама, по прогнозам, в 2025 году увеличится на 12,1 % и достигнет 223,8 млрд долл. США, это составит 21,8 % от общемировых рекламных расходов. Доминирующее положение на этом рынке сохраняет Google, контролирующий свыше 80 % глобального объема поисковой рекламы. Ожидается, что в следующем году платный поиск принесет компании более 200 млрд долл. США, что станет рекордным показателем.

Несмотря на стремительное развитие цифровых рекламных кампаний, традиционные медиа, включая печатные издания, радио, телевидение и наружную рекламу, в 2024 году составили 25 % от общего объема рекламных расходов. Этот показатель иллюстрирует незначительный рост, однако основной прирост обеспечен исключительно за счет политической рекламы в США. Если исключить этот временный фактор, то сегмент традиционных медиа показал бы снижение на 0,5 %. Это соответствует долгосрочной тенденции постепенного сокращения доли аналоговых рекламных каналов. Реклама в печатных изданиях демонстрирует отрицательную динамику. В 2024 году объем сократился на 4,5 %, эта же тенденция будет наблюдаться в этом году с ожидаемым снижением на 3 %.

Важным трендом станет усиленное внимание рекламодателей к молодежной аудитории поколения Z (зумеров). Для работы с этой демографической группой компании планируют активно использовать социальные сети и игровые платформы. Это стратегическое направление обусловлено не только традиционным стремлением брендов завоевать долгосрочную лояльность молодой аудитории, но и растущим влиянием поколения, сформированного в цифровую эпоху, на потребительские привычки старших поколений. В основе успешных коммуникаций будет лежать акцент на аутентичность и разделяемые ценности, поскольку зумеры демонстрируют скептическое отношение к прямой рекламе, уделяя первостепенное внимание правдивости брендов, их социальной ответственности и экологической устойчивости.

Рекламный рынок является важным индикатором экономического развития, поскольку его динамика напрямую отражает общее состояние экономики. В последние годы наблюдается непрерывный рост рекламной активности. В рамках анализа современных тенденций можно выделить четыре ключевых аспекта, определяющих развитие отрасли [4].

В настоящее время происходит смещение потребительской активности в онлайн-пространство. Это приводит к трансформации рекламных стратегий брендов. Производители товаров массового спроса активно перераспределяют бюджеты с традиционных каналов на

цифровые платформы, связанные с электронной коммерцией [5]. Это позволяет увеличить инвестиции в цифровую рекламу без сокращения бюджета на традиционные каналы или другие этапы воронки продаж.

Реклама на платформах потокового вещания, таких как Netflix; Prime Video, стремительно растет благодаря расширению рекламных предложений. Эта тенденция побуждает многие бренды и агентства перераспределять бюджеты с традиционного телевидения на цифровые форматы. Особенно этот тренд наблюдается среди брендов, ориентированных на молодую и технологически прогрессивную аудиторию.

Внедрение искусственного интеллекта оказывает многоуровневое воздействие на отрасль. Крупные технологические компании разрабатывают принципиально новые рекламные продукты на базе искусственного интеллекта, одновременно эти технологии проникают во все процессы рекламной деятельности – от создания креативных материалов до настройки и улучшения автоматизированных рекламных кампаний.

Параллельно наблюдается заметное обострение конкуренции в сфере электронной коммерции, вызванное появлением агрессивных игроков, ориентированных на прямые продажи потребителям. Такие компании как Temu и Shein активно осваивают рынок, вынуждая традиционных участников значительно увеличивать рекламные бюджеты, особенно в цифровых каналах – поисковых системах и социальных сетях.

В заключение можно сказать, что современная реклама более ориентирована на данные и таргетирована, чем раньше. В таких условиях брендам необходимо адаптироваться под рынок, чтобы оставаться актуальными. Персонализация, вовлеченность и инновации – ключевые факторы будущего рекламы. Бренды, которые эффективно используют эти тенденции, будут успешными на переполненном рынке рекламных кампаний.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Тенденции рекламного рынка: август 2024 // AdIndex. – URL: <https://adindex.ru/news/tendencies/2024/08/27/325242.phtml> (дата обращения 15.09.2025).
2. Рекламный рынок на три четверти переместился в интернет: мировые расходы на онлайн-рекламу достигли 73% // Adpass. – URL: <https://adpass.ru/reklamnyj-rynok-na-tri-chetverti-peremestilsya-v-internet-mirovye-rashody-na-onlajn-reklamu-dostigli-73/> (дата обращения 16.09.2025).
3. Digital 2025: Global Advertising Trends // DataReportal. – URL: <https://datareportal.com/reports/digital-2025-sub-section-global-advertising-trends> (дата обращения 17.09.2025).
4. Тренды рекламы 2025: что будет актуально в новом году // Prostodar. – URL: https://prostodar.ru/blog/trendi_reklami_2025/ (дата обращения 16.09.2025).
5. Дявго Я.А. Вызовы и перспективы на рынке электронной коммерции // Основные тенденции экономического развития Республики Беларусь: материалы VI Науч.-практ. круглого стола преподавателей, аспирантов и студентов, Минск, 10-11 апр. 2024 г. / Белорус. гос. ун-т. – Минск: БГУ, 2024. – С. 44–49.

**РОЛЬ ЦИФРОВЫХ ПЛАТФОРМ В СТИМУЛИРОВАНИИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ И ФОРМИРОВАНИИ
БЛАГОПРИЯТНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ
THE ROLE OF DIGITAL PLATFORMS IN STIMULATING ENTREPRENEURIAL
ACTIVITY AND CREATING A CONDUCIVE BUSINESS ENVIRONMENT**

Качан Анна Сергеевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
h.s.kachan@gmail.com

Kachan Hanna,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Статья посвящена исследованию роли цифровых платформ в современной экономике и процессов платформенной трансформации бизнеса. Рассматривается их влияние на организационную деятельность, а также ключевые вызовы и возможности, которые они предоставляют для развития предпринимательства. Актуальность исследования обусловлена тем, что по прогнозам McKinsey&Company цифровые экосистемы к 2025 г. будут генерировать до 30 % мирового ВВП. Согласно исследованиям BCG, внедрение бизнес-моделей на основе цифровых платформ способно ускорить вывод на рынок новых продуктов в 2–8 раз, снизить затраты на разработку на 15–25 % и повысить удовлетворенность клиентов на 10–20 %, что обеспечивает рост эффективности инвестиций в цифровые технологии. В статье приводятся примеры зарубежных и национальных платформ, подчеркивается их значение для стимулирования предпринимательской активности, формирования благоприятной бизнес-среды, развития инноваций и обеспечения устойчивого экономического роста.

Ключевые слова: цифровые платформы, цифровизация, бизнес, МСП, инновации, управление изменениями

Abstract. The article explores the role of digital platforms in the modern economy and the processes of platform-based business transformation. It examines their impact on organizational activities as well as the key challenges and opportunities they provide for entrepreneurship. The relevance of the study is explained by McKinsey&Company's forecast that by 2025 digital ecosystems will generate up to 30 % of global GDP. According to BCG research, the implementation of digital platform-based business models can accelerate product launches by 2–8 times, reduce development costs by 15–25 %, and increase customer satisfaction by 10–20 %, thereby improving the efficiency of investments in digital technologies. The paper presents examples of international and national platforms, emphasizing their importance for stimulating entrepreneurial activity, creating a favorable business environment, fostering innovation, and ensuring sustainable economic growth.

Keywords: digital platforms, digitalization, business, SME, innovation, change management

Современная экономика находится в стадии активной цифровой трансформации, важным проявлением которой выступает развитие цифровых платформ и платформенной экономики. Цифровизация меняет традиционные подходы к ведению бизнеса, превращая информационные технологии и новые бизнес-модели в ключевые факторы конкурентоспособности. В данном контексте цифровые платформы становятся инструментом

интеграции компаний, клиентов, поставщиков и государства, обеспечивая новые формы создания и распределения ценности.

Согласно СТБ 2583-2020: «Цифровая платформа – система средств, поддерживающая использование цифровых процессов, ресурсов и сервисов значительным количеством субъектов цифровой экосистемы и обеспечивающая возможность их бесшовного взаимодействия» [1]. Иными словами, цифровая платформа представляет собой онлайн-среду, объединяющую различные группы участников и выступающую в роли посреднического института нового поколения [2].

Цифровые платформы имеют комплексную структуру, включающую технологическое ядро, прикладной уровень (API), бизнес-модель и организационный компонент. На данный момент в бизнесе используются разнообразные цифровые платформы, которые находят применение в различных отраслях и для решения разных задач. Среди наиболее распространенных направлений можно выделить электронную коммерцию, социальные медиа, облачные сервисы, коллаборативные платформы, платформы для управления бизнес-процессами (BPM) и т. д. Выделяются платформы-агрегаторы, связывающие продавцов и покупателей, и многосторонние отраслевые экосистемные платформы, вовлекающие широкий круг участников.

Развитие цифровых платформ определяется рядом факторов [2]. Во-первых, важна комплементарность технологий: ценность платформы формируется не только техническими характеристиками, но и удобством интерфейса, совместимостью с другими сервисами. Во-вторых, ключевую роль играют сетевые эффекты: прямые усиливают ценность платформы по мере роста числа пользователей, косвенные проявляются через взаимодополняемость сервисов и продуктов. В-третьих, эффекты масштаба и диверсификации позволяют снижать издержки за счет подключения новых участников, а модульность архитектуры обеспечивает гибкость и адаптацию к изменениям. В совокупности эти факторы формируют условия для успешного развития цифровых платформ, стимулируют подключение новых пользователей и обеспечивают рост ценности для всех участников экосистемы.

Цифровые платформы играют ключевую роль в стимулировании предпринимательской активности и формировании благоприятной бизнес-среды. Это проявляется в снижении барьеров входа на рынок, уменьшении транзакционных издержек и расширении доступа к клиентской базе. Предприниматели получают возможность быстрее запускать бизнес, использовать готовую инфраструктуру и продвигать инновационные бизнес-модели – от онлайн-магазинов и сервисов доставки до маркетплейсов и систем удаленного обслуживания. Дополнительным преимуществом является использование больших данных и аналитики, которые позволяют персонализировать предложения, повышать качество обслуживания и укреплять клиентскую лояльность.

Значительный эффект достигается также в области операционной эффективности: автоматизация процессов, повышение прозрачности и скорости принятия решений способствуют стратегическому развитию организаций. Платформы формируют условия для сотрудничества и инноваций: компании, поставщики и клиенты взаимодействуют в единой цифровой экосистеме, совместно разрабатывают продукты и услуги, что усиливает эффект сетевого взаимодействия. Эффект от использования цифровых платформ выражается в повышении производительности, ускорении роста бизнеса и создании новых возможностей для масштабирования.

Однако успешное внедрение цифровых платформ требует тщательной подготовки и анализа бизнес-процессов. Важно учитывать, что внедрение таких систем связано не только с затратами на саму платформу, но и с необходимостью обучения персонала, поддержкой и регулярным обновлением. Выявляются и определенные риски. К ним относятся сложность интеграции отраслевых платформ в единую систему, высокая многозадачность, неоптимальный выбор платформы и недостаточная нормативная база, что может привести к уязвимости для работников и компании в целом.

Как уже было отмечено ранее, в мировой практике цифровые платформы развиваются в различных направлениях – от электронной коммерции и финансовых сервисов до облачных технологий, медиа и супераппов. Для наглядности рассмотрим примеры крупнейших мировых и национальных платформ, их классификацию и ключевые сервисы (таблица 1).

Таблица 1 – Зарубежный опыт использования платформенных бизнес-моделей (выборочно)

Платформа	Основные сферы деятельности	Описание сервисов
Amazon (США)	Электронная коммерция, облачные сервисы, IaaS, медиа и развлечения	Крупнейшая онлайн-платформа электронной коммерции. Услуги облачных сервисов (Amazon Web Services), разработка в области ИИ, стриминговые сервисы (Twitch, Prime Video), создание медиаконтента и др.
Alibaba Group (Китай)	Электронная коммерция, облачные вычисления, финтех, медиа и развлечения	Управляет крупнейшими онлайн-площадками в Китае – Taobao, Tmall, AliExpress, Alibaba.com. Облачные сервисы: Alibaba Cloud (облачный провайдер) и DingTalk (бизнес-мессенджер, аналитика). Разработана платежная система Alipay. Доли в Weibo, видео-платформе Youku Tudou. ИИ-технология Tongyi Qianwen (Qwen).
Google (США)	Поисковая система, облачные сервисы и почта, навигация, коллаборативные платформы, медиа и развлечения и многое другое	Главный продукт – поисковая система. У Google также есть почтовый сервис Gmail и программа мгновенного обмена сообщениями Hangouts, видеохостинг YouTube, Blogger, Google Drive и офисные сервисы, система веб-аналитики Google Analytics. Собственный чат-бот с искусственным интеллектом Gemini и т.д.
Facebook (США)	Социальные медиа	Facebook – крупнейшая социальная сеть в мире, которой владеет компания Meta Platforms. Платформа для обмена сообщениями, публикации информации, также используется для продвижения бизнеса.
WeChat (Китай)	Социальные медиа, транспорт, электронная коммерция и др.	Суперапп является многофункциональным мобильным приложением, обеспечивающим доступ к продуктам и сервисам цифровой экосистемы. WeChat разросся до экосистемы собственных и сторонних сервисов, упакованных в одно приложение. Суперапп позволяет не только общаться, но и заказывать такси, доставку еды, покупать билеты в кино, развлекаться, узнавать новости, записываться к врачу, оплачивать коммунальные услуги, жертвовать на благотворительность и т.п.
PayPal (США)	Финансовые услуги	Электронная платежная система для онлайн-покупок и денежных переводов. Поддержка бизнеса, автоматическая конвертация валют, своя криптовалюта – стейблкоин PayPal USD (PYUSD).
Netflix (США)	Медиа и развлечения	Стриминговый сервис по подписке для просмотра фильмов и сериалов на устройствах с интернетом.
Spotify (Швеция)	Медиа и развлечения	Музыкальный стриминговый сервис, аудиокниги и подкасты.
Dropbox (США)	Облачные сервисы, коллаборативные платформы	Файловый хостинг, синхронизация и хранение данных, совместная работа над документами и файлами. Можно получать доступ к своим данным с любого устройства, а также легко делиться файлами и работать над ними совместно с другими людьми.
Яндекс (Россия)	Поисковая система, облачные сервисы и почта, электронная коммерция, транспортная платформа и навигация, медиа и развлечения и многое другое	Многопрофильная технологическая компания, которая охватывает широкий спектр областей: от поиска информации в интернете и навигации до электронной коммерции, развлечений и облачных технологий. Основные сегменты: поиск и портал, городские сервисы (Яндекс Маркет, Лавка, Еда, доставка), развлекательные сервисы (Яндекс Плюс, Музыка, Кинопоиск, Книги), объявления (Авто.ру, Недвижимость, Путешествия), облачные сервисы Yandex Cloud и 360, образовательные продукты (Практикум), нейросеть Алиса на YandexGPT 5.1 Pro.

Продолжение таблицы 1

Платформа	Основные сферы деятельности	Описание сервисов
Сбер (Россия)	Финансовые технологии, электронная коммерция, медиа и развлечения и др.	Платформа Сбера – это цифровая экосистема, включающая банковские услуги (вклады, кредиты, переводы), сервисы для бизнеса (расчетные счета, эквайринг), а также проекты в сферах фудтех (СберМаркет, Самокат), доставки, электронной коммерции, развлечений, транспорта, здоровья (СберЗдоровье) и других. Система построена вокруг единого клиента (Сбер ID), программы лояльности и подписок, которые делают пользовательский опыт легким и бесшовным.

Примечание – Источник: авторская разработка.

Их общий опыт подтверждает значимость экосистемного подхода, персонализированных сервисов, глобального масштабирования и внедрения искусственного интеллекта. Так, наблюдаются некоторые тенденции в развитии цифровых платформ. Современные платформы объединяют несколько сервисов и направлений. Например, Amazon и Alibaba совмещают электронную коммерцию, облачные сервисы, финтех и медиа. Платформы-супераппы вроде WeChat и Сбера демонстрируют синергетический эффект экосистемного подхода, эффективно объединяя максимальное количество различных сервисов, направленных на разные аспекты жизни потребителей в одной платформе. Это повышает удобство пользователей и стимулирует их вовлеченность и широкий охват аудитории.

Таким образом, цифровые платформы формируют экосистемы, которые трансформируют бизнес-процессы, создают новые возможности для роста, увеличивают клиентскую вовлеченность и позволяют компаниям действовать на глобальном уровне. Их успешное внедрение требует интеграции технологий, грамотного управления и адаптации к динамичной цифровой среде.

Для Беларуси развитие собственных цифровых платформ и интеграция в глобальную платформенную экономику являются важным условием формирования благоприятной бизнес-среды, стимулирования предпринимательской активности и повышения инвестиционной привлекательности. Страна также активно развивается в данном направлении. Важными шагами стали утверждение Указа Президента Республики Беларусь от 29 ноября 2023 г. № 381 «О цифровом развитии», Государственной программы «Цифровое развитие Беларуси» на 2021–2025 гг. и Концепции обеспечения цифрового суверенитета до 2030 г. и др. В Программе социально-экономического развития на 2021–2025 гг. целью является увеличение доли ИКТ-сектора в ВВП не менее 7,5 % и создание не менее семи государственных цифровых платформ типового характера. Среди ключевых проектов – мультисервисная платформа «Умный город (регион)», призванная объединить транспорт, энергетику, ЖКХ и другие сферы в единую систему управления.

Национальная практика демонстрирует успешные примеры внедрения цифровых решений. Приложение «Е-Паслуга», разработанное РУП «Национальный центр электронных услуг», обеспечивает доступ к более чем 600 сервисам для граждан и бизнеса. Платформа «Malanka New» РУП «Белоруснефть» формирует экосистему обслуживания электромобилей, обеспечивающую взаимодействие оператора, водителя электромобиля, обслуживающей организации, партнеров, водителей и бухгалтерских служб юридических лиц, владельцев бизнеса и компаний, развивающих зарядную инфраструктуру [3]. На рынке электронной коммерции и информации наиболее известными примерами являются платформы Kufar, 21vek.by и Onliner. В сегменте B2B функционирует платформа BY IT SMART – бесплатная B2B платформа для профессионалов, где владельцы бизнеса могут по всему миру найти себе деловых партнеров. Дополняет национальную экосистему инвестиционная платформа Finstore, предоставляющая розничным инвесторам доступ к корпоративным облигациям.

Также планируется, что национальная почтовая электронная система станет единой платформой для объединения всех внедренных цифровых проектов Белпочты. Она должна впитать в себя такие проекты, как почтоматы, проект «Мобильный почтальон», единую бухгалтерию. Эта система позволит всем руководителям и сотрудникам видеть эффективность, начиная от регионального отделения и заканчивая руководством предприятия. Также предприятие запустило собственный маркетплейс shop.belpost.by.

В совокупности эти проекты способствуют развитию предпринимательской среды, стимулируют инновации и обеспечивают рост инвестиционной привлекательности. Роль цифровых платформ заключается в том, что они становятся фундаментальным инструментом современной экономики, обеспечивая снижение барьеров входа на рынок и стимулирование предпринимательской активности; расширение доступа к клиентской базе и новым источникам дохода; повышение операционной эффективности и снижение транзакционных издержек; формирование экосистем для совместного создания ценности и инноваций; использование больших данных и аналитики для стратегического управления; масштабирование бизнеса и интеграцию в глобальную цифровую экономику; развитие новых бизнес-моделей и повышение конкурентоспособности компаний; укрепление взаимодействия государства, бизнеса и общества через цифровую инфраструктуру. Именно эти факторы определяют цифровые платформы как ключевой драйвер устойчивого экономического роста и формирования благоприятной бизнес-среды.

Однако успешное внедрение цифровых платформ сопряжено с рядом вызовов: необходимостью трансформации корпоративной культуры, подготовки кадров, обеспечения информационной безопасности, а также рисками фрагментарной автоматизации и недостаточной интеграции данных. Для их минимизации целесообразно использовать микросервисную архитектуру, применять гибкие подходы к управлению проектами, а также развивать государственно-частное партнерство. Важным направлением является формирование единой цифровой инфраструктуры, включающей консолидацию существующих платформ (нормативно-правовых порталов, систем хранения данных, электронных площадок для госзакупок, сервисов «Е-Паслуга», БелАПП и др.). Такая интеграция позволит повысить эффективность взаимодействия бизнеса и государства, улучшить качество бизнес-среды и обеспечить более устойчивое развитие экономики. При этом рост должен стимулироваться частным сектором, регулироваться государством и находиться под аналитическим сопровождением со стороны гражданского общества и академических кругов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Цифровая трансформация. Термины и определения: СТБ 2583-2020. – Введ. 01.03.2021. – Минск: Госстандарт, 2021. – URL: <https://tnpa.by/#!/DocumentCard/502253/635313> (дата обращения 10.09.2025).
2. Жуковская О. Цифровые платформы как основа ведения бизнеса // Наука и инновации. – 2024. – № 8. – С. 4–10.
3. Лучшие компании Беларуси в области цифровой экономики // Экономическая газета. – URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/luchshie-kompanii-belarusi-v-oblasti-tsifrovoy-ekonomiki> (дата обращения 20.09.2025).

**РОЛЬ УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
В ФОРМИРОВАНИИ СТАРТАП-ЭКОСИСТЕМЫ
THE ROLE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS
IN FORMING THE STARTUP ECOSYSTEM**

Колосовская Екатерина Михайловна,
Полесский государственный университет,
Республика Беларусь, г. Пинск
kolosovskaia.e@polessu.by

Kalasouskaya Katsiaryna,
Polesky State University,
Republic of Belarus, Pinsk

Аннотация. Статья посвящена анализу роли учреждений высшего образования (УВО) в формировании стартап-экосистемы. УВО выступают не только как центры образования, но и как важный элемент в создании благоприятной среды для стартапов, способствуя синергии между научными исследованиями и коммерческими разработками. В статье выделяются ключевые функции УВО, включая генерацию идей, развитие предпринимательских навыков среди студентов и формирование партнерских отношений в бизнес-среде. Рассматриваются примеры успешных программ инкубации и акселерации, а также инициатив, направленных на поддержку стартапов, таких как конкурсы и хакатоны. Анализируется также влияние университетских исследований на коммерциализацию технологий и создание новых бизнесов. В статье обосновывается тот факт, что активное вовлечение учреждений высшего образования в стартап-экосистему является необходимым условием для устойчивого экономического роста и инновационного развития страны. Изучение комплексной роли учреждений высшего образования в формировании и поддержании динамичной среды для стартапов актуально для дальнейших исследований в области экономики знаний и предпринимательства.

Ключевые слова: стартап, стартап-экосистема, стартап-движение, акселераторы, инкубаторы.

Abstract. This article analyzes the role of higher education institutions in shaping the startup ecosystem. Universities act not only as educational centers but also as an important element in creating a favorable environment for startups, fostering synergies between scientific research and commercial development. The article highlights the key functions of higher education institutions, including idea generation, developing entrepreneurial skills among students, and fostering partnerships in the business community. Examples of successful incubation and acceleration programs, as well as initiatives aimed at supporting startups, such as competitions and hackathons, are discussed. The article also analyzes the impact of university research on technology commercialization and new business creation. The article substantiates the fact that the active involvement of higher education institutions in the startup ecosystem is a prerequisite for sustainable economic growth and innovative development in the country. Studying the comprehensive role of higher education institutions in shaping and maintaining a dynamic startup environment is relevant for further research in the field of knowledge economy and entrepreneurship.

Keywords: startup, startup ecosystem, startup movement, accelerators, incubators.

Роль учреждений высшего образования в формировании стартап-экосистемы страны является ключевой, так как именно университеты выполняют функции, способствующие появлению инноваций и развитию экономики. Рассматривая университет как центр знаний и исследований, можно сказать, что именно здесь рождаются идеи для бизнеса, появляются

разработки новых технологий, которые совместно с реальным сектором экономики могут послужить фундаментом инновационных проектов. Научные исследования, проводимые в учреждениях высшего образования, зачастую становятся основой для стартап-проектов, поскольку они обеспечивают доступ к передовым исследованиям и инновационным решениям.

В современном мире университеты не только готовят специалистов, а также способствуют формированию и развитию предпринимательских навыков у студентов. Этот подход к осуществлению образовательной деятельности исходит из нескольких нормативно-правовых актов, регламентирующих создание и укрепление у молодежи предпринимательских навыков, а также развитие научно-технологической и инновационной деятельности в стране, а именно: Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг., где в разделе «Формирование благоприятной институциональной среды» определено направление «Современная экосистема инноваций»; Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг.; Государственная программа «Образование и молодежная политика» на 2021–2025 гг., где также отражено, что учреждения образования должны участвовать в развитии стартап-движения, и одновременно они являются элементом стартап-экосистемы [1–3].

Образовательные программы, ориентированные на бизнес и технологии, формируют у молодых специалистов необходимые навыки и знания для создания собственных организаций. Помимо этого, университетские инкубаторы и акселераторы предоставляют стартапам ресурсы, такие как менторство, финансирование и доступ к сетям контактов. Университеты, имеющие опыт работы со стартапами и успешно реализующие свои бизнес-проекты, создают на своей базе технопарки, что также способствует формированию цельной стартап-экосистемы.

Важным аспектом работы учреждений высшего образования является их взаимодействие с бизнес-средой. Университеты сотрудничают с различного рода организациями для проведения совместных исследований, что позволяет стартапам использовать научные достижения и ресурсы для ускорения своего роста. Это сотрудничество также способствует обмену знаниями и опытом между академической средой и реальным сектором экономики.

На данный момент молодежь может войти в науку и прикоснуться к инновациям посредством участия в научных студенческих кружках (СНК) или научно-исследовательских лабораториях (СНИЛ). Помимо этого, существуют студенческие научные сообщества, студенческие технологические конструкторские бюро, а также бизнес-лаборатории, основной задачей которых является развитие стартап-движения в университете. Помощь в развитии стартап-движения в Республике Беларусь оказывает и Совет молодых ученых, в состав которого входят молодые ученые, представляющие УВО всей страны.

Учебные заведения и исследовательские организации – места, где подпитывают экосистему новыми знаниями, инновациями и постоянным потоком талантливых людей. Они часто сотрудничают со стартапами, обеспечивая исследовательскую поддержку и передачу технологий. По данным Белстата, Республика Беларусь насчитывает 49 УВО [4]. Это хорошая база для зарождения стартапов, и стоит отметить, что в Беларуси уже есть университеты, активно пропагандирующие стартап-движение. В БГУ с 2021 года функционирует площадка Startup Space, на базе которой развиваются стартапы, а недавно филиал открыли и в БГМУ. В Гомельском государственном университете функционирует стартап-центр, где организовываются встречи с предпринимателями, и студенты могут посещать технопарки и бизнес-инкубаторы. Однако вклад в создание стартап-экосистемы вносят и региональные УВО.

В Полоцком государственном университете со 2 апреля 2023 года работу начал Центр стартапов и предпринимательских инициатив «Startup Live», участники которого проходят акселерационную программу «Startup Skills». Успешные проекты продолжают развиваться и

становятся участниками инвестиционных конкурсов, победа в которых подразумевает получение первоначальных инвестиций [5].

Полесский государственный университет (ПолесГУ) с 2014 года имеет в своей структуре Бизнес-центр, основная деятельность которого направлена на развитие и популяризацию студенческого стартап-движения. В 2024 году прошел юбилейный XX Pinsk Invest Weekend, где ежегодно студенты и жители страны представляют свои стартап-проекты [6]. В среднем на каждом мероприятии представляют от 14 до 20 проектов разной направленности. Это социально значимые проекты, коммерческие предложения, связанные с ИТ, а также инновационные технологии в промышленности. Говоря о Полесском государственном университете, стоит отметить, что 1/5 участников стартап-школы и Pinsk Invest Weekend в дальнейшем занимается предпринимательской деятельностью.

В рамках университета также действуют тринадцать научных кружков и научно-исследовательских лабораторий, которые функционируют на всех факультетах ПолесГУ. Учебное заведение также осуществляет сотрудничество с Парком высоких технологий.

Парк высоких технологий (ПВТ) играет важную роль в стартап-движении, выступая в качестве платформы для развития инновационных компаний и создавая благоприятную экосистему для бизнес-среды. Одной из ключевых функций ПВТ является предоставление стартапам доступа к ресурсам, таким как офисные пространства, инфраструктура, а также менторская поддержка и консультации [7].

Сотрудничество между ПВТ и университетами является важным аспектом, способствующим развитию стартапов. Учреждения высшего образования, как центры науки и образования, генерируют знания и технологии, которые могут быть коммерциализированы. А ПВТ, в свою очередь, предоставляет стартапам возможность реализовать эти знания на практике, обеспечивая необходимые условия для тестирования и внедрения новых идей.

Формы взаимодействия между Парком высоких технологий и университетами более подробно рассмотрены в таблице 1.

Таблица 1 – Формы взаимодействия между учреждениями высшего образования и Парком высоких технологий.

Форма взаимодействия	Пояснение
Совместные исследования и разработки	Парк высоких технологий осуществляет сотрудничество с университетами, проводя совместные научные исследования. Благодаря такому взаимодействию стартапы могут использовать передовые разработки и технологии.
Образовательные семинары / образовательные программы	Университеты разрабатывают бизнес-курсы и тренинги, позволяющие повышать предпринимательские навыки. Эти мероприятия в дальнейшем могут быть интегрированы в программы ПВТ. Такого рода обучение помогает студентам и молодым специалистам подготовиться к запуску собственных проектов.
Инкубация и акселерация	Парк высоких технологий включает в себя инкубаторы и акселераторы, которые работают в тесном сотрудничестве с университетами. Так, через университеты ПВТ может связываться со стартапами, которые нуждаются в менторстве и инвестициях или находить талантливых молодых людей, которые могли бы работать в развивающейся команде стартапа.
Сетевое взаимодействие	Парк высоких технологий является площадкой для взаимодействия стартапов с потенциальными инвесторами, менторами и другими организациями, что способствует созданию бизнес-связей и укреплению экосистемы.

Примечание – Источник: авторская разработка.

Рассмотрев более детально варианты взаимодействия Парка высоких технологий с учреждениями образования видно, что эта синергия позволяет усилить эффективность и инновационный потенциал обеих сторон в равной степени. Это сотрудничество способствует

созданию устойчивой и динамичной стартап-экосистемы, способной адаптироваться к вызовам современного рынка.

На сегодняшний день Парк высоких технологий заключил соглашение с 12 УВО страны. Предметом соглашения является взаимодействие по поддержке и развитию инновационного предпринимательства в университетской среде. В рамках данного сотрудничества ежегодно проходит обучение для ответственных за развитие стартап-движения в университетах по методикам работы со стартапами, оформлению заявок на финансирование акселерационных программ, а также возможна помощь в проведении акселерационных программ внутри УВО.

Рассматривая роль УВО во всей стартап-экосистеме, стоит сказать, что в дорожной карте по взаимодействию Парка высоких технологий и Министерства образования, подписанной в июле 2025 года, в разделе *IV. Развитие стартап-экосистемы на базе УВО* прописано, что при поддержке ПВТ университеты должны проводить акселерационные программы, готовить и предоставлять отчеты по итогам акселерации, а также организовывать мероприятия с корпоративным сектором (хакатоны, олимпиады, форумы и т. д.).

В рамках развития инновационного предпринимательства белорусские университеты осуществляют сотрудничество с Национальным центром интеллектуальной собственности (НЦИС) и Государственным комитетом по науке и технологиям (ГКНТ). В рамках сотрудничества в учреждениях образования создаются Центры поддержки технологий и инноваций (ЦПТИ). Сотрудники ЦПТИ принимают участие в семинарах, посвященных коммерциализации бизнес-идей, регистрации товарных знаков, а также проходят обучение в рамках программ ВОИС по регистрации патентов и изучению авторских и смежных прав. Это говорит о наличии в УВО компетентных сотрудников, способных осуществлять регистрацию патентов и тем самым защитить инновационные разработки в соответствии с законодательством.

Белорусский инновационный фонд также активно поддерживает университетские стартап-проекты и приглашает лучшие из них к участию в Республиканском конкурсе инновационных проектов. Этот конкурс направлен на выявление и поддержку наиболее перспективных инновационных идей, разработанных студентами и молодыми предпринимателями. Главным призом является получение денежных средств в размере 3 612 бел. руб. и 23 982 бел. руб. выделяется на развитие инновационного проекта [8]. В конкурсе определяется 12 победителей и для лучших проектов предоставляется помощь в разработке бизнес-планов.

Таким образом можно сказать, что университет – это площадка, которая связана со многими игроками на рынке, благодаря чему университетские стартапы могут получать разностороннюю поддержку на этапах становления. Такие возможности не только стимулируют предпринимательскую активность среди студентов, но и способствуют коммерциализации научных разработок, что в конечном итоге вносит вклад в развитие инновационной экосистемы страны.

Проанализировав работу университетов как элемента стартап-экосистемы, можно сказать, что сейчас проделана огромная работа для того, чтобы университеты по праву могли считаться центрами зарождения стартапов. У них есть инфраструктура, на базе которой стартапы могут создавать свой минимально жизнеспособный продукт (MVP) и проверять лояльность потенциального потребителя, возможности оказывать менторскую поддержку и по мере готовности и своего роста направлять стартап-проекты в новые структуры, такие как Парк высоких технологий.

Принимая во внимание все вышеизложенное, можно утверждать, что университеты не только генерируют новые идеи и технологии, но и обеспечивают формирование предпринимательского мышления и налаживают связи с индустрией, что делает их незаменимыми участниками стартап-экосистемы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об утверждении программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P32100292> (дата обращения 19.09.2025).
2. Государственная программа инновационного развития. Указ Президента Республики Беларусь, 15 сентября 2021 г. – URL: <https://www.gknt.gov.by/deyatelnost/innovatsionnaya-politika/gpir/> (дата обращения 23.09.2025).
3. О Государственной программе «Образование и молодежная политика» на 2021–2025 годы. Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 29 января 2021 г., № 57. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C22100057> (дата обращения 20.09.2025).
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL: <https://www.belstat.gov.by/> (дата обращения 20.09.2025).
5. Полоцкий государственный университет. – URL: <https://www.psu.by/ru/novosti/sobytiya/startapy-eto-sinergiya-nauki-i-tvorchestva> (дата обращения 20.09.2025).
6. Полесский государственный университет. Стартап-школа ПолесГУ. – URL: <https://biz.polessu.by/> (дата обращения 20.09.2025).
7. Парк высоких технологий. – URL: <https://www.park.by/http/about/> (дата обращения 20.09.2025).
8. Белорусский Инновационный Фонд. Республиканский конкурс инновационных проектов. – URL: <https://belinfund.by/deyatelnost/rkip/> (дата обращения 19.09.2025).

УДК 338.23

АГРОЭКОТУРИЗМ В СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ: ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ AGROECOTOURISM IN THE STRATEGY OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF BELARUS: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

Лю Сюэпин,
Белорусская государственная сельскохозяйственная академия,
Республика Беларусь, г. Горки
Lxp15326046734@163.com

Liu Xueping,
Belarusian State Agricultural Academy,
Republic of Belarus, Gorki

Аннотация. В Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года туризм определен как один из основных направлений развития национальной экономики. Будучи ключевым компонентом туристического сектора страны, агроэкотуризм не только является ключевым фактором экономического роста, но и играет незаменимую роль в содействии устойчивому развитию сельских территорий, сохранении и наследовании историко-культурного наследия. На основе официальных статистических данных за 2021–2024 годы в статье рассмотрено текущее состояние и выявлены основные проблемы агроэкотуризма в Беларуси. В дополнение обоснована стратегия развития исследуемой сферы с двух точек зрения: трансформации ресурсов наследия и возможностей китайско-белорусского сотрудничества. В статье представлены примеры проектов, таких как новая интерпретация идеи «Древнего чайного конного пути» и трансграничных туристических маршрутов, предоставляя теоретические и практические рекомендации для достижения прорывного развития агроэкотуризма.

Ключевые слова: агроэкотуризм, сельские территории, историко-культурное наследие, устойчивое развитие, эффективность.

Abstract. The National Strategy for Sustainable Development of the Republic of Belarus until 2035 defines tourism as one of the main areas of national economic development. As a key component of the country's tourism sector, agroecotourism is not only a key factor in economic growth, but also plays an indispensable role in promoting the sustainable development of rural areas, preserving and inheriting historical and cultural heritage. Based on official statistics for 2021–2024, the article examines the current state and identifies the main problems of agroecotourism in Belarus. In addition, the development strategy of the studied area is substantiated from two perspectives: the transformation of heritage resources and the possibilities of Chinese-Belarusian cooperation. The article presents examples of projects such as the new interpretation of the idea of «Ancient Tea and Horse Route» and cross-border tourist routes, providing theoretical and practical recommendations for achieving breakthrough development of agroecotourism.

Keywords: agroecotourism, rural areas, historical and cultural heritage, sustainable development, efficiency.

Национальной стратегией устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года определено, что стратегическая цель развития туризма заключается в формировании конкурентоспособного туристического комплекса, его развитой инфраструктуры на уровне мировых стандартов, расширение экспорта туристических услуг [1]. В данном контексте одним из направлений туристической сферы является агроэкотуризм. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 351 от 4 октября 2022 г. «О развитии агроэкотуризма» под агроэкотуризмом понимается деятельность, направленная на ознакомление агроэкотуристов с природным, сельскохозяйственным и культурным потенциалом республики, национальными традициями в процессе отдыха, оздоровления, временного пребывания в агроэкоусадебках [2].

Деятельность по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма вправе осуществлять следующие субъекты [2]:

1) физические лица, производящие и (или) перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию на земельных участках, предоставленных в сельской местности, малых городских поселениях для строительства и (или) обслуживания многоквартирного или блокированного жилого дома, в том числе квартиры в блокированном жилом доме, либо ведения личного подсобного хозяйства;

2) сельскохозяйственные организации на земельных участках, предоставленных для строительства и (или) обслуживания жилого дома либо ведения сельского хозяйства.

Выполненный анализ показал, что агроэкотуризм в Республике Беларусь не только способствует росту самого сельского хозяйства как базовой отрасли, но и стимулирует смежные виды экономической деятельности. По состоянию на 1 января 2025 г. число субъектов агроэкотуризма в Республике Беларусь составило 1408 ед., их услугами воспользовалось 427,6 тыс. чел., из них 413,6 тыс. чел. – граждан Республики Беларусь (таблица 1).

Таблица 1 – Основные показатели деятельности субъектов агроэкотуризма Республики Беларусь, 2019–2024 гг.

Показатели	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.
Число субъектов агроэкотуризма, ед.	2 760	2 936	3 150	3 042	2 409	1 408
Численность туристов, обслуженных субъектами агроэкотуризма, тыс. чел.	514,7	433,3	563,6	559,8	450,4	427,6
граждан Республики Беларусь	465,7	424,2	551,4	540,5	432,8	413,6
граждан других стран	49,0	9,1	12,2	19,3	17,6	14,1
Средняя продолжительность пребывания, дней	2	3	3	3	2	2
Сумма, полученная в оплату предоставленных услуг, млн руб.	25,5	24,4	30,8	33,5	27,8	28,6

Примечание – Источник: [3].

В то же время количество субъектов агротуризма резко сократилось с 2936 ед. в 2020 г. до 1408 в 2024 г., что на 52,1 %, что отражает значительное сокращение масштабов отрасли. При этом отмечается и снижение численности посетителей. Так, в 2021 г. наблюдалось пиковое значение в количестве 563,6 тыс. чел. в 2021 г., которое к 2024 г. снизилось до 427,6 тыс. чел. или на 24,1 %.

К 2024 г. 96,7 % посетителей белорусского агроэкотуризма составляли граждане страны, а на долю иностранных туристов пришлось лишь 3,3 %, что указывает на преобладание внутреннего спроса в структуре рынка. Экономические показатели отрасли изменили эту тенденцию: выручка увеличилась с 25,5 млн руб. в 2019 г. до 28,6 млн руб. в 2024 г. что соответствует среднегодовому темпу роста 4,1 %. Экономическая ценность, вносимая каждым посетителем, неуклонно растет, что отражает переход отрасли от количественного расширения к качественному совершенствованию.

За последние пять лет количество субъектов туристической деятельности сократилось более чем вдвое, что тесно связано с такими факторами, как экономический спад (эпидемиологическая ситуация 2020 г.), корректировка государственной политики и усиление рыночной конкуренции. Доля иностранных туристов в агроэкотуризме Беларуси стабильно остается ниже 5 %. Средняя продолжительность пребывания сократилась с трех до двух дней, что отражает растущий спрос на краткосрочный отдых.

В таблице 2 представлены данные по количеству субъектов агроэкотуризма и количество обслуженных туристов по регионам страны.

Таблица 2 – Количество субъектов агроэкотуризма и количество обслуженных туристов по регионам Республики Беларусь, 2024 г.

Показатели	Области					
	Брестская	Витебская	Гомельская	Гродненская	Минская	Могилевская
Количество субъектов агроэкотуризма, ед.	282	186	122	274	410	134
Количество обслуженных туристов, тыс. руб.	92,2	42,7	43,5	79,9	1 228,0	46,5

Примечание – Источник: [3].

Данные таблицы 2 показали, что Минская область занимает лидирующее положение, имея 410 субъектов и 1228,0 тыс. туристов, что составляет 29,1 % от 1408 субъектов страны и 67,3 % от 427,6 тыс. туристов. Гродненский (274 субъекта, 79900 туристов) и Брестский регионы (282 субъекта, 92200 туристов) образуют вторую группу, обеспечивая в совокупности 39,5 % субъектов и 39,7 % туристов. Остальные области имеют менее 200 субъектов каждая и в совокупности принимают лишь 11,4 % туристов страны.

Эффективность развития белорусского агроэкотуризма демонстрирует существенные региональные различия. Это неравенство отражается не только в асимметричном соотношении масштаба и эффективности, но и в различиях в операционных возможностях регионов. Так, в г. Минске агротуристических объектов всего на 49,6 % больше, чем в г. Гродно, но при этом он принимает в 15,4 раза больше туристов. Эта разница напрямую демонстрирует эффект агрегации бренда и способность крупных городов перекачивать ресурсы. Минск, используя своё выгодное географическое положение, динамичный потребительский рынок и развитую туристическую инфраструктуру, добился непропорционально высокого туристического потока.

Исследования показали, что район Браславского озера является основным сегментом агроэкотуризма в Беларуси. Этот район привлекает большое количество туристов своими великолепными природными ландшафтами и относительно развитой туристической инфраструктурой. Богатые ресурсы озера создают уникальные условия для развития агротуризма, например, водных развлечений и рыбалки. Окружающие фермы также могут воспользоваться этим преимуществом для запуска проектов, таких как сбор урожая и

сельскохозяйственная деятельность, формируя относительно развитую цепочку туристической индустрии.

Хотя в Чернобыльской зоне Гомельской области относительно небольшое количество предприятий, она переживает бурное развитие. Этот регион, пострадавший от аварии на Чернобыльской АЭС, в течение многих лет занимался экологической реставрацией, что привело к созданию уникальной природной среды. Некоторые предприятия воспользовались преимуществами этой уникальной среды, развивая туристические программы, такие как экотуризм и научное образование, привлекая туристов, интересующихся окружающей средой и историей аварии, что привело к быстрому росту.

Республика Беларусь обладает высоким производственным, технологическим, кадровым и экспортным потенциалом в аграрном бизнесе [4]. Это все в совокупности составляет также основу агроэкотуризма – туристы могут участвовать в сельскохозяйственных работах, сборе урожая, переработке сельскохозяйственной продукции и других видах деятельности, а также обеспечивают материальную основу для всей цепочки туристического потребления «от поля до стола».

Что касается экологических ресурсов, на территории страны расположены такие природные заповедники, как Беловежский национальный парк и Припятские болота, а также множество рек и озер, что создает экологический ландшафт, где сельскохозяйственные угодья переплетаются с лесами, а водно-болотные угодья соседствуют с фермами. Экологически чистая и богатая зеленью среда идеально соответствует потребностям современных туристов в экологическом благополучии и природном оздоровлении. Брестская область, расположенная на западной границе, использует свою близость к Польше через трансграничный экологический коридор, сочетая проживание на фермах с лесными походами и речной рыбалкой. Ежегодный поток экотуристов составляет более 40 % от общего потока посетителей региона, что подчеркивает преобразующий потенциал экологических ресурсов [5].

Культурные ресурсы придают агроэкотуризму уникальный колорит. Беларусь сохраняет богатую сельскую народную культуру, включая традиционные земледельческие обряды, ремёсла (резьба по дереву, вышивка) и народные праздники (праздники урожая, празднование летнего солнцестояния). Фермы вокруг Минска воссоздают сельскую жизнь XIX в., позволяя посетителям ощутить работу конной плуга, выпечь традиционный хлеб и насладиться народными песнями и танцами. Это превращает агроэкотуризм из «экскурсионного» в «культурно–приключенческий опыт», фактически продлевая пребывание гостей.

Как было указано выше, по отношению к 2019 г. количество объектов агроэкотуризма сократилось на 49,0 %, а по отношению к 2022 г. – на 55,0 %. Такая тенденция связана с их обязательной перерегистрацией (до 1 июля 2023 г.) в рамках Указа Президента Республики Беларусь № 351. Документ направлен на совершенствование регулирования деятельности в сфере агроэкотуризма, повышение качества оказываемых услуг, исключение возможности вести гостиничный или ресторанный бизнес под видом агроэкоусадб, защиту прав проживающих по соседству с ними граждан. Субъекты агроэкотуризма при осуществлении деятельности по оказанию услуг в сфере агроэкотуризма обязаны [2]:

а) соблюдать требования законодательства в области санитарно-эпидемиологического благополучия населения, природоохранные требования, требования пожарной безопасности и др.;

б) не допускать совершения действий, нарушающих общественный порядок или спокойствие граждан, проживающих на территории одного населенного пункта с субъектом агроэкотуризма;

в) использовать землю по целевому назначению.

По мнению автора, дальнейшее развитие агроэкотуризма в Республике Беларусь может основываться на стратегии, предусматривающей трансформацию ресурсов наследия и возможности китайско-белорусского сотрудничества.

Во-первых, Беларусь обладает богатым наследием советской эпохи. Превращение этих объектов культурного наследия в достопримечательность агроэкотуризма свидетельствует об уникальной исторической и культурной ценности советского наследия, способной привлечь

большое количество туристов, интересующихся историей, и вдохнуть новую жизнь в развитие туризма.

Во-вторых, необходимо активнее использовать возможности взаимодействия между Китаем и Беларусью. По мере того, как страны продолжают углублять свое сотрудничество в рамках инициативы «Один пояс, один путь», сектор агротуризма также открывает новые направления развития. В то же время Беларусь может перенять опыт китайской стратегии «Возрождение села», направленной на комплексное развитие «сельское хозяйство + культура + туризм», объединить собственные сельскохозяйственные и культурные ресурсы и построить модель развития «три в одном», подходящую для местной местности, способствуя модернизации агротуризма от индивидуального осмотра достопримечательностей до комплексного обслуживания.

Развитый рынок выездного экотуризма Китая предлагает большое количество клиентов для белорусского агротуризма. Беларусь может точно удовлетворить потребности различных групп китайской аудитории: для пожилых людей – использование местных высококачественных минеральных вод для развития оздоровительных ферм, объединяющих оздоровительные и развлекательные мероприятия; для семей – разработка образовательных туристических продуктов, основанных на сельскохозяйственных знаниях и опыте работы на фермах. Например, тематические маршруты, такие как «Млечный путь», позволяют посетителям глубоко погрузиться в процесс производства и переработки молочной продукции. Также активно используются существующие в Китае онлайн-платформы для путешествий, где представлены белорусские агротуристические ресурсы, специализированные продукты и маршруты, что обеспечивает целевую аудиторию для китайских туристов. Расширяется направление умный агротуризм, которое позволяет китайским потребителям удаленно осваивать сельскохозяйственные угодья и разводить скот онлайн, отслеживать их рост в режиме реального времени и участвовать в управлении ими, укрепляя свою связь с местом назначения.

В-третьих, с целью повышения конкурентоспособности агроэкотуризма в Беларуси нами предлагается новая интерпретация идеи Чайного конного пути и строительство «Фермы дружбы Китай-Беларусь» в пригороде Минска, интегрирующей китайскую чайную культуру с особенностями белорусского пчеловодства для создания проекта с захватывающим опытом. Посетители могут принять участие в сельскохозяйственных мероприятиях, таких как посадка чая и приготовление меда, продегустировать особые напитки, сочетающие китайские и русские элементы, и ощутить столкновение и интеграцию сельскохозяйственных культур двух стран, став символическим носителем китайско-белорусского сотрудничества в области агротуризма.

Наряду с этим, интерес представляют трансграничные туристические маршруты. Например, разработка трансграничного специального железнодорожно-экскурсионного маршрута «Сиань–Минск–Брест», соединяющего объекты всемирного культурного наследия, такие как Терракотовая армия Китая и Мирский замок в Беларуси, сочетая исторические и культурные достопримечательности с агротуризмом. Во время маршрута посетители могут не только оценить очарование разных цивилизаций, но и посетить фермы вдоль маршрута и познакомиться с региональной сельскохозяйственной деятельностью, тем самым осознавая дополнительные преимущества трансграничного туризма.

Таким образом, агроэкотуризм является важным элементом стратегии экономического развития Беларуси, способствуя сохранению природных ресурсов, развитию местных сообществ и созданию уникального туристического продукта. Они также играют важную роль в преобразовании сельской жизни, способствуя развитию инфраструктуры сельских территорий и улучшению качества жизни местного населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2035 года. – URL:

<https://economy.gov.by/uploads/files/ObsugdaemNPA/NSUR-2035-1.pdf> (дата обращения 31.07.2025).

2. О развитии агрозкотуризма: Указ Президента Республики Беларусь № 351 от 4 октября 2022 г. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=P32200351&p1=1>. (дата обращения 31.07.2025).

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL: <https://www.belsat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/turizm/> (дата обращения 31.07.2025).

4. Киреенко Н.В. Устойчивые продовольственные системы: мировая практика и опыт государств – членов Евразийского экономического союза // Белорусский экономический журнал. – 2021. – № 1. – С. 70–86.

5. Клицунов В.А. Агрозкотуризм: учебно–методическое пособие. – Минск: РИПО, 2014. – 132 с.

УДК 330.1

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА MICROFINANCE AS A FORM OF FINANCING SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Мойсеенок Оксана Владимировна,
Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь,
Республика Беларусь, г. Минск
oksana.moyseenok@inbox.ru

Moyseenok Oksana,
Research Economic Institute
of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье рассматриваются особенности и перспективы развития микрофинансирования как ключевого инструмента поддержки социального предпринимательства в мировой практике и в Республике Беларусь. Микрофинансирование способствует снижению барьеров для входа на рынок социально ориентированных предприятий, обеспечивает гибкие условия кредитования и сочетает финансовую и образовательную поддержку предпринимателей. Вместе с тем социальное предпринимательство нуждается в дополнительном финансировании, которое включает в себя различные типы инвестиций: социальные облигации, социальные венчурные фонды, инвестиционные проекты с социальной направленностью, краудфандинг, др. Проанализирована институциональная база микрофинансирования в Республике Беларусь, включающая деятельность Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей, потребительского кооператива «Столичный клуб», а также банков-партнёров ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Отмечается недостаточная вовлеченность микрофинансовых институтов в процесс поддержки субъектов социального предпринимательства, а также существующие ограничения доступа к кредитным ресурсам. Предложены направления совершенствования финансовой инфраструктуры социального предпринимательства. Сделан вывод о необходимости интеграции микрофинансирования в систему государственной поддержки социального предпринимательства.

Ключевые слова: микрофинансирование, социальное предпринимательство, инвестиции, финансовая поддержка, краудфандинг.

Abstract. The article examines the features and prospects of microfinance development as a key tool for supporting social entrepreneurship in the world and in the Republic of Belarus. Microfinance helps reduce barriers to entry for socially oriented enterprises, provides flexible credit conditions, and combines financial and educational support for entrepreneurs. At the same time, social entrepreneurship needs additional financing, which includes various types of investments: social bonds, social venture funds, investment projects with a social orientation, crowdfunding, etc. The institutional base of microfinance in the Republic of Belarus is analyzed, including the activities of the Belarusian Fund for Financial Support of Entrepreneurs, the consumer cooperative Stolichny Club, as well as banks-partners of the Development Bank of the Republic of Belarus. There is a lack of involvement of microfinance institutions in the process of supporting social entrepreneurship entities, as well as existing restrictions on access to credit resources. The directions of improving the financial infrastructure of social entrepreneurship are proposed. The conclusion is made about the need to integrate microfinance into the system of state support for social entrepreneurship.

Keywords: microfinance, social entrepreneurship, investments, financial support, crowdfunding.

В XXI веке во всем мире наблюдается повышенный спрос на развитие и поддержку социальных инициатив. При этом решением социальных задач общества занимается не только государство, но и частный бизнес. Финансирование благотворительных организаций снижается, однако разрабатываются механизмы для развития социального предпринимательства (далее – СП). О положительном влиянии СП свидетельствуют, к примеру, следующие данные: по всему Европейскому союзу на 2,8 миллионов субъектов СП приходится более 6 % занятых. При этом в Западной Европе количество трудоспособного населения в организациях социальной направленности составляет 9–10 % [1]. Зарубежный опыт показывает, что сфера их деятельности связана с оказанием социальных услуг, трудовой занятостью и профессиональным обучением, защитой окружающей среды, образованием и общественным развитием.

Как и для любой формы предпринимательства, крайне остро встает вопрос инвестиций в социальный бизнес. Социальные инвестиции можно представить как технологические, материальные, управленческие и финансовые ресурсы, которые направляют на реализацию социальных программ. Они учитывают интересы всех заинтересованных сторон и в долгосрочной перспективе могут принести компании экономические и социальные преимущества.

Социально ответственное инвестирование – подход к инвестированию, согласно которому доноры стремятся включить факторы окружающей среды, социальные факторы и факторы управления в процесс принятия инвестиционных решений. Для социально ответственных инвесторов этические и моральные показатели имеют большое значение. Такие вложения предполагают проведение целенаправленной и долгосрочной политики организации в обществе для решения общественно значимых проблем и получение выгоды всеми участниками процесса [2].

Социальное финансирование может включать в себя различные типы инвестиций, такие как социальные облигации, социальные венчурные фонды, инвестиционные проекты с социальной направленностью, микрофинансирование, краудфандинг и другие.

Одной из форм социального финансирования является микрофинансирование, которое предполагает более свободный доступ небольших предприятий к денежным источникам. Это форма банковского займа, которая позволяет создать бизнес без стартового капитала и кредитной истории.

Одной из главных проблем социального предпринимательства является ограниченный доступ к финансовым ресурсам. Большинство социальных предприятий возникают «снизу», из инициатив гражданских организаций, локальных сообществ или отдельных энтузиастов, которые не располагают достаточными средствами для старта бизнеса и, как правило, не обладают активами, пригодными для предоставления в качестве залога. Традиционные банки

в подобных случаях проявляют низкую заинтересованность, так как считают такие проекты высокорисковыми и малорентабельными. В результате возникает «финансовый разрыв», который препятствует превращению социальной идеи в устойчивую бизнес-модель. Микрофинансирование позволяет нивелировать такой разрыв: небольшие займы дают возможность проверить идею на практике, наладить производство, постепенно масштабировать проект. Согласно исследованиям Программы развития ООН, именно микрофинансирование становится тем инструментом, который обеспечивает социальным предпринимателям стартовый капитал и создает условия для дальнейшего роста.

Также важным преимуществом микрофинансирования является гибкость условий предоставления средств. В отличие от традиционных банковских кредитов, микрофинансовые продукты нередко предусматривают индивидуализированные графики погашения, которые учитывают сезонность или специфику деятельности предприятия. Кроме того, допускаются альтернативные формы обеспечения займа: поручительства, гарантийные фонды, социальные контракты и другие нематериальные механизмы. Многие микрофинансовые организации дополняют выдачу займов нефинансовыми услугами – обучением финансовой грамотности, консультациями по ведению бизнеса, сопровождением на ранних этапах развития. Такая интеграция финансовой и образовательной поддержки значительно повышает вероятность успеха социального предприятия.

Микрофинансирование играет заметную роль и в развитии регионов и социальной инклюзии. Для сельских районов и малых городов микрокредиты становятся механизмом активизации экономической жизни: они стимулируют создание рабочих мест, способствуют развитию самозанятости и вовлечению социально уязвимых групп населения (люди с инвалидностью, неработающие пенсионеры, др.). Таким образом, микрофинансирование выполняет не только экономическую, но и социальную функцию, превращаясь в инструмент устойчивого развития и сокращения социального неравенства.

В Азии примером успешной модели микрофинансирования является Grameen Bank в Бангладеш, основанный профессором Мухаммадом Юнусом. Эта организация предоставляет беззалоговые микрозаймы преимущественно женщинам из сельских районов, стимулируя создание мелких производств и сервисов с социальным эффектом. В Индии организация Self Employed Women's Association поддерживает женщин-предпринимателей через микрокредиты и образовательные программы, позволяя развивать мастерские по переработке отходов, агро-кооперативы и другие социально значимые предприятия.

Европейский опыт демонстрирует комбинацию микрофинансирования с институциональной поддержкой и государственно-частным партнерством. Во Франции некоммерческая организация ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Économique) предоставляет микрокредиты до 10 тыс. евро без залога, одновременно обеспечивая консультации и сопровождение проектов, ориентированных на трудоустройство уязвимых групп населения. В Великобритании и Германии социальные предприятия получают доступ к льготным кредитам через специализированные организации и фонды, такие как Social Investment Business и GLS Bank, которые акцентируют внимание на экологические инициативы и социальную инклюзию.

В Северной Америке микрофинансирование социальных предприятий практикуется через организации Accion (США) и Rise Asset Development (Канада). Эти структуры выдают микрозаймы для стартапов с социальной миссией, включая проекты мигрантов, женщин-предпринимателей и людей с ограниченными возможностями, сочетая финансирование с консультационной поддержкой и обучением.

В Африке эффективным инструментом микрофинансирования стал синтез традиционных кредитов и мобильных технологий. В Кении платформа Kiva и система мобильных платежей M-Pesa обеспечивают доступ к микрозаймам социальным предпринимателям в отдаленных районах, стимулируя развитие сельскохозяйственных кооперативов, образовательных и экологических проектов. Минимальная сумма займа составляет всего 25 долл. США [3].

Анализ зарубежного опыта показывает, что успешное микрофинансирование социального предпринимательства основывается на трех ключевых элементах: во-первых, гибких финансовых условиях, включая беззалоговое кредитование и адаптированные графики погашения; во-вторых, образовательной и консультационной поддержке предпринимателей; в-третьих, ориентации на социальные результаты – занятость уязвимых групп, экологические инициативы, улучшение качества жизни населения. Кроме того, значимую роль играет участие государства и частного сектора через фонды, акселераторы и программы социального инвестирования.

Согласно нормам белорусского законодательства под микрофинансированием следует понимать регулярную деятельность по предоставлению микрозаймов. При этом к микрофинансовым институтам (зарегистрированным в реестре микрофинансовых организаций Национального банка Республики Беларусь на 01.01.2025 г. – 78 единиц) отнесены коммерческие ломбарды, которые выдают потребительские займы и не нацелены на развитие предпринимательства и самозанятости. Действует потребительский кооператив финансовой взаимопомощи «Столичный клуб». Кроме того, микрозаймы на бизнес проекты на конкурсной основе выдает Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей (далее – БФФПП), однако для его получения необходимо соответствовать ряду условий (рисунок 1).

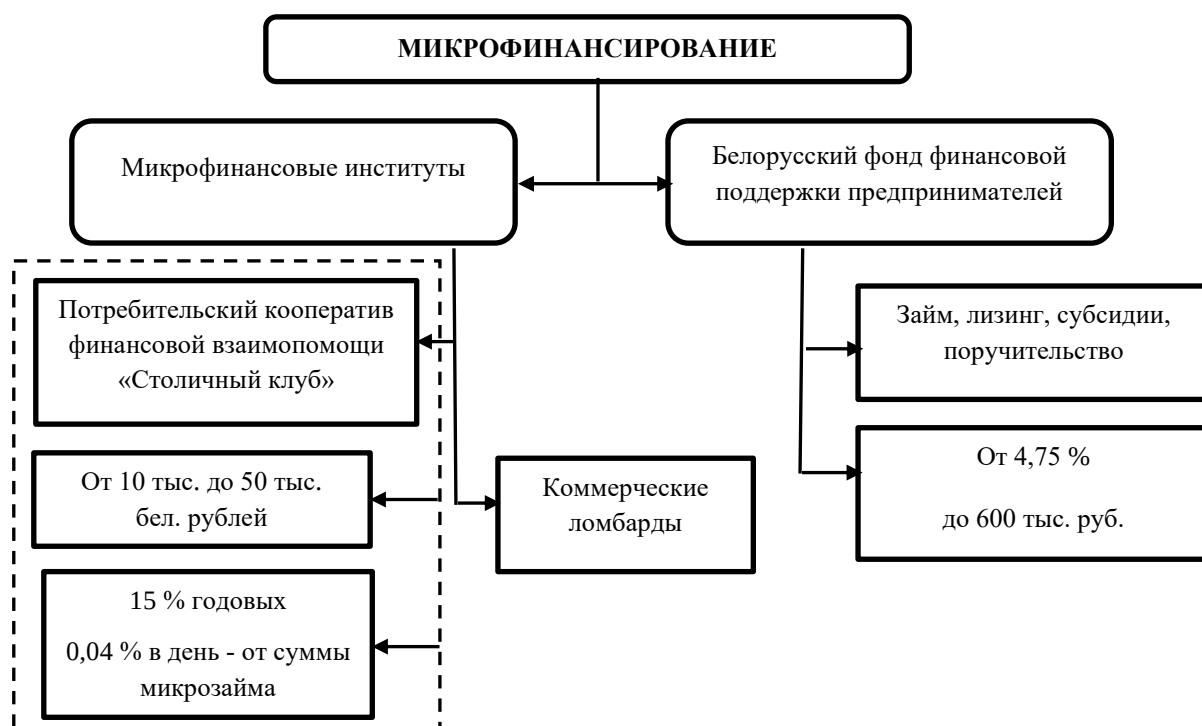


Рисунок 1 – Условия микрофинансирования в Республике Беларусь
Примечание – Источник: авторская разработка.

Основными видами деятельности потребительского кооператива «Столичный клуб» являются предоставление временной финансовой помощи своим участникам посредством заключения договоров займа, а также привлечение денежных средств от членов кооператива на условиях договоров займа. При этом минимальная сумма микрозайма для физических лиц составляет 50 руб., для юридических – 10 тыс. руб., а максимальная – 30 тыс. руб. (для юридических лиц – 50 тыс. руб.). Размер годовой процентной ставки составляет от 1 % до двух ставок рефинансирования.

С 2020 г. БФФПП стал выступать гарантом по кредитам, предоставленным банками небольшим организациям. Характерными чертами данной услуги являются: невысокая плата за предоставление гарантии, валюта покрытия – белорусские рубли, а также четко

прописанный механизм взыскания. Размер гарантии в 2024 г. составлял не более 80 % суммы льготного кредита [4].

С 2024 г. реализуется новая программа финансирования для резидентов инкубаторов малого предпринимательства и научно-технологических парков. При этом сумма финансирования составляет 600 тыс. рублей и может выдаваться с октября 2024 г. на срок до 10 лет, а годовая ставка составляет от 4,75 %. По государственной программе «Малое и среднее предпринимательство» в 2024 г. было предусмотрено выделение 11,1 млн руб. (в 2023-м – 4,3 млн руб.), а на 2025 г. – 11,7 млн руб. [5].

Кроме того, с октября 2024 г. у бизнеса появилась возможность использовать гранты, которые будут выделяться на безвозмездной основе, а также возмещать часть капитальных затрат на реализацию инвестпроектов.

Банки Республики Беларусь предоставляют льготные кредиты, в том числе микрокредиты, за счет средств местных бюджетов, предусмотренных программами государственной поддержки малого и среднего предпринимательства и размещенных во вклады (депозиты) этих банков. Прежде всего это ОАО «Банк развития Республики Беларусь», который реализует заявленные программы (в том числе программу «Поддержки социального предпринимательства») через банки-партнеры (ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белинвестбанк», ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Белагропромбанк», ЗАО «МТБанк», ОАО «Белорусский народный банк», др.). Банк развития создает необходимые условия для финансирования социального предпринимательства (помимо специального кредитного продукта предлагается гарантийный механизм).

В данный момент рассматривается законопроект «О потребительском кредите (микрозайме)» который наделяет правом выдавать микрозаймы не только банки и ломбарды, но также операторов сотовой связи. В перспективе, такими займами смогут воспользоваться и небольшие предприятия, что значительно расширит возможности небольшого бизнеса в доступе к финансам.

При этом спрос на микрофинансовые услуги остается достаточно высоким.

Нехватка оборотных средств и ресурсов, сложности с доступом к кредитам, высокие ставки заемных средств являются основными финансовыми проблемами субъектов социального предпринимательства в Республике Беларусь. Обязательным условием для их развития является совершенствование законодательной практики в этой области и государственная поддержка.

Для стимулирования развития социального предпринимательства в Беларуси и увеличения количества субъектов СП требуется формирование новых финансовых инструментов для поддержки социальных проектов, стартапов. Помимо грантов должны развиваться кредитные инструменты финансирования некоммерческих организаций, облигации социального воздействия, социальные венчурные фонды, микрофинансирование, краудфандинг и другие. Формами государственной поддержки могут быть прямое софинансирование проектов, участие в акционерном капитале специализированной проектной компании, предоставление государственных гарантий.

Продвижение социального инвестирования в Беларуси, формирование экосистемы по поддержке бизнеса и стимулированию частного капитала к участию в реализации социальных проектов помогли бы государству решать социальные проблемы в долгосрочной перспективе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) Social economy and the COVID-19 crisis: current and future roles, 2020. – URL: <https://read.oecd-ilibrary.org> (дата обращения 11.02.2025).

2. Мойсеенок О.В. Социальное финансирование как инструмент поддержки социального предпринимательства // Журнал «Вести ИПД». – 2023. – №1 (28) – С. 15–22.

3. Kiva – некоммерческая платформа персонального микрокредитования. – URL: <https://te-st.org/> (дата обращения 20.04.2025).
4. Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей. – URL: <https://www.belarp.by/ru> (дата обращения 15.01.2025).
5. На господдержку малого и среднего бизнеса в 2024 году предусмотрено Br11,1 млн. – URL: <https://belta.by/economics/view> (дата обращения 18.01.2025).

УДК 338.24

**СНИЖЕНИЕ АДМИНИСТРАТИВНОЙ НАГРУЗКИ НА БЕЛОРУССКИЙ БИЗНЕС:
МЕХАНИЗМ И РЕКОМЕНДАЦИИ
REDUCING THE ADMINISTRATIVE BURDEN ON BELARUSIAN BUSINESS:
MECHANISM AND RECOMMENDATIONS**

Моторина Ольга Ивановна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
matoryna@gmail.com

Matoryna Volha,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье представлено авторское видение механизма снижения административной нагрузки на бизнес как трех тесно переплетающихся между собой блоков. Первый из них – это мониторинг, ведь прежде, чем говорить о совершенствовании любого аспекта государственного регулирования, необходимо представлять актуальный уровень и тенденции развития его объекта. Второй – это цифровизация, которая выступает центральным звеном и главным инструментом снижения административной нагрузки на бизнес. Третий блок механизма совершенствования государственного регулирования в области снижения административной нагрузки на бизнес – это результат проведения мониторинга и использования IT-решений, условно названный оптимизацией. По каждому из приведенных блоков приводятся рекомендации. Отдельно следует отметить, что в рамках рассматриваемого механизма для уменьшения коррупционных издержек бизнеса не требуется принятия отдельного комплекса мер: снижение коррупции будет являться следствием внедрения «сквозных» цифровых технологий.

Ключевые слова: административная нагрузка, административная процедура, Национальный индекс административной нагрузки, мониторинг, цифровизация.

Abstract. The article presents the author's vision of the mechanism for reducing the administrative burden on business as three closely intertwined blocks. The first of them is monitoring, because before talking about improving any aspect of government regulation, it is necessary to imagine the current level and development trends of its object. The second is digitalization, which is the central link and the main tool for reducing the administrative burden on business. The third block of the mechanism for improving government regulation in the field of reducing the administrative burden on business is the result of monitoring and the use of IT solutions, conventionally called optimization. Recommendations are provided for each of the above blocks. It should be noted separately that within the framework of the mechanism under consideration, a separate set of measures is not required to reduce corruption costs for business: the reduction of corruption will be a consequence of the introduction of «end-to-end» digital technologies.

Keywords: administrative burden, administrative procedure, National Administrative Burden Index, monitoring, digitalization.

Согласно Концепции национальной безопасности Республики Беларусь, одним из внутренних источников угроз в экономической сфере является «наличие необоснованных административных барьеров для развития бизнеса, предпринимательской активности» [1].

В Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы среди задач по формированию благоприятной среды для развития субъектов малого и среднего предпринимательства предусмотрено «упрощение регуляторных условий и администрирования бизнес-процессов» [2].

25 июня 2021 г. Президентом Республики Беларусь принят Указ № 240 «Об административных процедурах, осуществляемых в отношении субъектов хозяйствования», в котором, в частности, указано, что принципами осуществления административных процедур (далее – АП) являются «обеспечение максимально возможного удобства осуществления», «максимальное использование информационных технологий», «соразмерность общей административной нагрузки на субъекты хозяйствования реально существующим потребностям регулирования предпринимательской и иной экономической деятельности посредством осуществления административных процедур» [3].

Таким образом, административная нагрузка на бизнес находится в центре внимания государственных органов и признается проблемным вопросом, решение которого позволит существенно повысить качество деловой среды в стране.

В Беларуси постоянно проводится работа по сокращению количества АП, их оптимизации или переводу в электронную форму. Так, в 2021 г. при Министерстве экономики Республики Беларусь была создана рабочая группа по выработке новых подходов к регулированию хозяйственной деятельности. В ходе ее работы были проанализированы все АП из единого перечня. За более чем три года рабочей группой были приняты решения об оптимизации 665 АП (52 %): 246 из них было решено исключить из единого перечня, в отношении 121 – сократить сроки осуществления, в отношении 176 – сократить перечень представляемых субъектами хозяйствования документов, в отношении 224 – изменить порядок осуществления, в отношении 198 – перевести в цифровой формат. В результате если по состоянию на 24.09.2021 в едином перечне было 1277 АП, то по состоянию на 01.04.2024 – 998 [4].

На сегодняшний день, в Реестре административных процедур содержатся сведения о более чем 800 АП для бизнеса [5]. Несмотря на то, что их количество планомерно уменьшается или переводится в цифровой формат, данный по-прежнему достаточно внушительный перечень свидетельствует о том, что административная нагрузка на бизнес в Республике Беларусь все еще очень значительна.

Свидетельством сохранения актуальности проблемы административно-бюрократических процедур является, в частности, и то, что связанные со снижением административной нагрузки на бизнес вопросы вносятся в документы, рассматривающие планы экономического развития страны на перспективу. Так, Проектом Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2040 года в целях создания благоприятной и безбарьерной бизнес-среды предполагается «расширение перечня административных процедур, осуществляемых в электронной форме, с применением инновационных инструментов», «интеграция действующих автоматизированных электронных систем в единую агрегированную цифровую платформу для предпринимателей», а также «совершенствование налогового администрирования и цифровизация налоговой системы» [6, с. 99].

В 2022 г. автором проводилось исследование, направленное на оценку бизнес-среды Республики Беларусь на основе опросов субъектов хозяйствования, в ходе которого было выявлено, что основные проблемы белорусского бизнеса состоят, в частности, в значительных затратах (не только финансовых, но и временных) на лицензирование – то есть на выполнение

административных процедур [7, с. 51]. В 2023 г. в рамках исследования (в рамках НИР «Теоретико-методологическое обоснование направлений и механизмов развития бизнес-среды в условиях цифровой трансформации экономики»), направленного на оценку регулятивной (в том числе административной) нагрузки на бизнес, была проведена оценка уровня административной нагрузки на бизнес в Беларуси в сравнении с другими странами. Было выявлено, что он является средним в мире, но, тем не менее, ситуация в данной области в странах – партнерах по ЕАЭС обстоит лучше. Причем позицию республики в соответствующем рейтинге занижают показатели, тем или иным образом оценивающие выполнение административных процедур.

Таким образом, логическим продолжением исследования является выработка взаимоувязанной в единый механизм системы мер по совершенствованию государственного регулирования бизнес-среды Республики Беларусь в области снижения административной нагрузки на субъекты хозяйствования.

В рамках данного вопроса автор считает целесообразным рассмотреть три тесно переплетающихся между собой блока, которые и будут формировать общий механизм совершенствования государственного регулирования в области снижения административной нагрузки на бизнес.

Во-первых, прежде чем говорить о совершенствовании любой области государственного регулирования, необходимо представлять актуальный уровень и тенденции развития объекта этого регулирования. Образно говоря, необходимо знать, от какой «печки» нужно «плясать», т. е. каков сейчас уровень административной нагрузки на бизнес (не только по стране отдельно, но и желательно в сравнении с другими странами), увеличивается или уменьшается он со временем. Речь идет о мониторинге. При этом последний должен учитывать все аспекты административной нагрузки, а не только те, что связаны с АП.

Во-вторых, очевидно, что снижение административной нагрузки (далее – АН) на бизнес неразрывно связано с процессами цифровизации. Перевод административных процедур в цифровой формат безусловно приводит к снижению издержек субъектов хозяйствования, по крайней мере, затрат, связанных с потерей времени. Таким образом, цифровизация является одним из главных инструментов снижения АН и важной (можно сказать, центральной) частью механизма государственного регулирования в данной области.

В-третьих, ожидаемым результатом проведения мониторинга (т. е. выявления «слабых мест», проблем в области АН) и использования ИТ-решений должно стать снижение АН на бизнес, проявляющееся, в частности, в снижении числа АП, количества контрольно-надзорных мероприятий, коррупционных издержек бизнеса в целом, во внедрении в законодательную практику определенного порядка добавления новых АП. Весь этот «результатирующий» блок рассматриваемого механизма будет условно называться оптимизацией.

В общем виде механизм снижения АН на бизнес представлен на рисунке 1.

В целях снижения административной нагрузки на бизнес в рамках рассматриваемого механизма совершенствования государственного регулирования в соответствующей области целесообразно принять, в частности, следующие меры.

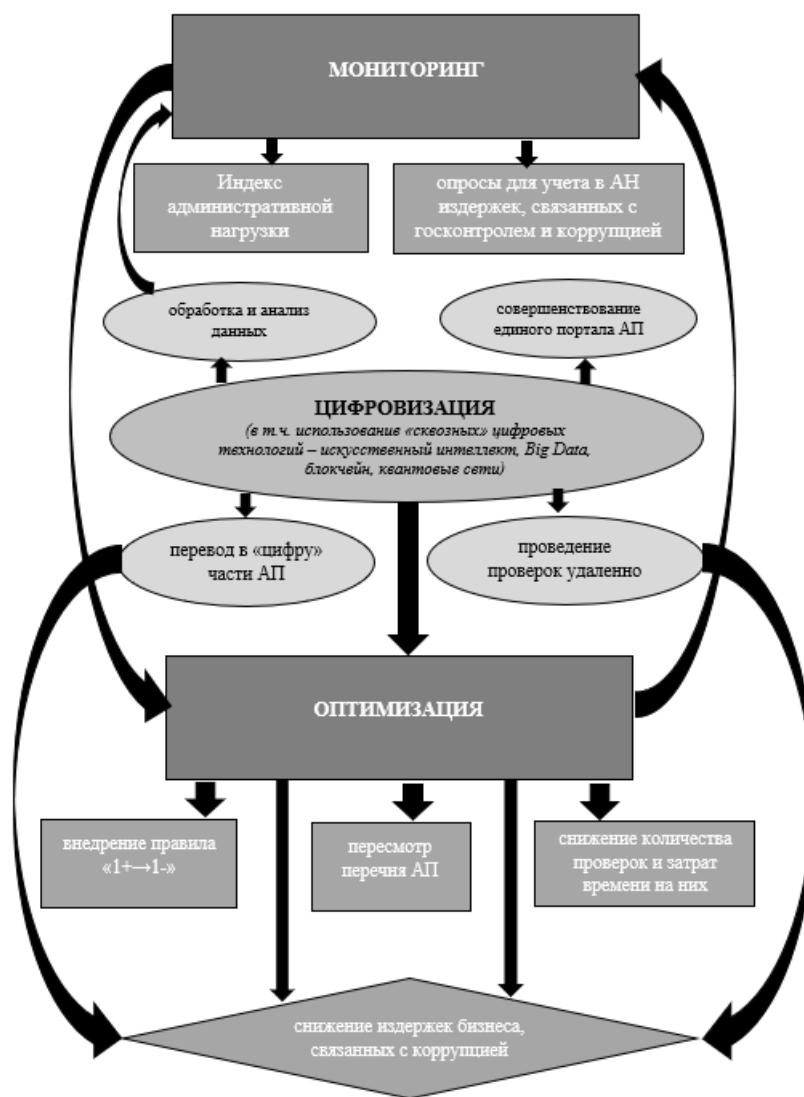


Рисунок 1 – Механизм совершенствования государственного регулирования в области снижения административной нагрузки на бизнес

Примечание – Источник: авторская разработка.

В отношении мониторинга:

завершить процесс нормативного закрепления разработанного Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь с учетом международного опыта Национального индекса административной нагрузки (далее – ИАН) в правовой системе Республики Беларусь и добавить сокращение ИАН в список целевых индикаторов развития конкурентной бизнес-среды Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на следующую пятилетку; обеспечить публичное, постоянное и оперативное представление результатов расчета ИАН в динамике;

в дополнение к ИАН, организовать периодическое проведение опросов субъектов хозяйствования, направленных на оценку аспектов административного давления на бизнес, связанных с проведением контрольно-надзорных мероприятий и коррупционными издержками бизнеса; при проведении вышеуказанных опросов обеспечить безоговорочную и гарантированную анонимность.

В отношении цифровизации:

активнее применять практику пилотной апробации мер по переводу административных процедур в цифровой формат в рамках отдельных территорий или для отдельных категорий

субъектов хозяйствования; предусматривать переходный период, в течение которого будет возможно осуществление административной процедуры и «старым», и «новым» способом;

разработать организационную схему взаимодействия между всеми органами, занимающимися цифровизацией АП, четко прописать функции каждого из них и при необходимости исключить дублирующие;

разработать государственные программы по стимулированию талантливой молодежи и привлечению в Беларусь талантов из-за рубежа; поощрять обучение белорусских студентов за границей при условии возвращения их на родину после получения образования; повышать уровень цифровой грамотности и образованности государственных служащих, связанных с выполнением административных процедур;

направлять государственные инвестиции в разработку перспективного отечественного ПО с использованием «сквозных» цифровых технологий; повысить привлекательность и удобство мобильного приложения «Е-Паслуга» [8];

провести работу по согласованию и обеспечению более ясной, тесной и реально работающей взаимосвязи между Реестром административных процедур и Единым порталом электронных услуг;

активнее информировать об АП, которые можно совершить через ресурс «Е-Паслуга», разрабатывать соответствующие инструкции и при необходимости предлагать возможность проведения обучения.

В отношении оптимизации:

активнее проводить работу по пересмотру Перечня административных процедур с целью выявления АП, которые можно упразднить, усовершенствовать или перевести в цифровой формат;

отменить штрафные санкции за нарушение формальных процедур при условии отсутствия имущественного вреда, по крайней мере в случае первого случая нарушения; сократить сроки проведения проверок; выработать четкие и понятные критерии отнесения действий или событий к хозяйственным операциям, основной целью совершения которых являются неуплата налогов; при проведении проверок допустить предоставление незаверенных копий первичных учетных документов; при проведении мониторинга или мероприятий технологического характера дать право проверяемым субъектам не предоставлять документы, к этому мониторингу или мероприятиям технологического характера не относящиеся;

до завершения имплементации ИАН в правовую систему Республики Беларусь при введении новых административных процедур использовать правило «1+→1-» или «1+→2-»; по завершении имплементации ИАН в белорусскую правовую систему использовать его в качестве «бюрократического тормоза»: введение новой административной процедуры должно быть компенсировано сокращением имеющегося объема регулирования как минимум на эквивалентную величину [9].

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь: Решение Всебелорусского народного собрания от 25 апреля 2024 г. № 5 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=P924v0005> (дата обращения 27.02.2025).

2. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы Беларусь: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 29 января 2021 г. № 56 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100056> (дата обращения 27.02.2025).

3. Об административных процедурах, осуществляемых в отношении субъектов хозяйствования: Указ Президента Республики Беларусь от 25 июня 2021 г. № 240 // Официальный интернет-портал Президента Республики Беларусь. – URL:

https://president.gov.by/fp/v1/009/document-thumb__33009__original/33009.1624960718.7a3d1de58f.pdf (дата обращения 27.02.2025).

4. Протокол № 1 заседания общественно-консультативного (экспертного) совета по развитию предпринимательства при Министерстве экономики Республики Беларусь по вопросу «Снижение административной нагрузки на бизнес: первые достижения и перспективные планы» от 22 марта 2024 г. – URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/OKS-protokol/Protokol-1-2024.pdf> (дата обращения 27.02.2025).

5. Реестр административных процедур. – URL: <https://rap.gov.by/home.html> (дата обращения 27.02.2025).

6. Проект Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2040 года // Сайт Министерства экономики Республики Беларусь. – URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/NSUR/proekt-Natsionalnoj-strategii-ustojchivogo-razvitija-na-period-do-2040-goda.pdf> (дата обращения 27.02.2025).

7. Моторина О.И. Оценка уровня развития бизнес-среды в Республике Беларусь и других странах (на основе данных Enterprise Surveys) // Банкаўскі веснік. – 2022. – № 12 (713). – С. 44–52.

8. Е-паслуга. – URL: <https://e-pasluga.by/home.html> (дата обращения 31.03.2025).

9. Болдесова А.В. Индекс административной нагрузки на бизнес. – URL: <https://economy.gov.by/uploads/files/Dobavka/5-Boldesova-A-V-Indeks-administrativnoi-nagruzki-na-biznes.pptx> (дата обращения 04.04.2025).

УДК 300.35

**ДИНАМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ:
ТРЕХМЕРНАЯ СПИРАЛЬ РАЗВИТИЯ
DYNAMIC EFFICIENCY OF AN INDUSTRIAL ENTERPRISE:
A THREE-DIMENSIONAL SPIRAL OF DEVELOPMENT**

Невьянцев Иван Борисович,
Уральский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Екатеринбург
nevyantsev.ivan@mail.ru

Ярошевич Наталья Юрьевна,
доктор экономических наук, доцент,
Уральский государственный экономический университет,
Российская Федерация, г. Екатеринбург
iarnat@mail.ru

Nevyantsev Ivan,
Ural State University of Economics,
Russian Federation, Yekaterinburg

Yaroshevich Natalia,
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Ural State University of Economics,
Russian Federation, Ekaterinburg

Аннотация. В статье рассматривается проблема оценки эффективности промышленного предприятия в условиях турбулентной экономики. Обосновывается необходимость перехода от статических методов анализа к концепции динамической эффективности, учитывающей

способность к адаптации и инновационному развитию. Авторами предложена модель трехмерной спирали, включающая результирующую функцию, институциональную зрелость и предпринимательскую способность. Показано, что взаимодействие этих измерений формирует замкнутую систему обратных связей и обеспечивает эволюционный характер развития предприятия. Теоретическая значимость работы заключается в интеграции подходов эволюционной экономики и институционального анализа. Практическая значимость выражается в возможности применения модели для стратегического управления и промышленной политики.

Ключевые слова: динамическая эффективность, промышленное предприятие, институциональная зрелость, предпринимательская способность, инновационное развитие, стратегическое управление, трехмерная спираль.

Abstract. The article discusses the problem of assessing the efficiency of an industrial enterprise in a turbulent economy. The need to move from static methods of analysis to the concept of dynamic efficiency, taking into account the ability to adapt and innovative development, is justified. The authors proposed a model of a three-dimensional spiral, including the resulting function, institutional maturity and entrepreneurial ability. It has been shown that the interaction of these measurements forms a closed feedback system and ensures the evolutionary nature of the development of the enterprise. The theoretical significance of the work lies in the integration of evolutionary economics and institutional analysis approaches. Practical significance is expressed in the possibility of applying the model for strategic management and industrial policy.

Keywords: dynamic efficiency, industrial enterprise, institutional maturity, entrepreneurial ability, innovative development, strategic management, 3D spiral.

Современная мировая экономика переживает период высокой турбулентности, вызванной одновременно структурными и конъюнктурными факторами. Геополитическая нестабильность, санкционные ограничения, технологические разрывы и ускоряющаяся трансформация глобальных цепочек создания стоимости создают условия, в которых традиционные подходы к анализу эффективности промышленного предприятия оказываются ограниченными. Методы статического статистического анализа, ориентированные на оптимальное распределение ресурсов в рамках заданных технологий и устойчивых рыночных условий, не способны адекватно объяснять и прогнозировать результаты деятельности предприятий в долгосрочной перспективе.

В этих условиях возникает необходимость в новых теоретических конструктах, которые позволят рассматривать эффективность не только как моментальный срез, но и как способность промышленной системы к развитию, адаптации и воспроизводству в условиях неопределенности. Обращение к динамической эффективности не является новым трендом в экономической науке, отчасти методологические подходы к ее оценке разрабатывались в трудах Й. Шумпетера, Д. Норта, Р. Нельсона и С. Уинтера, П. Ромера, К. Переса и других исследователей. Комплексное обращение к ним позволяет сформировать более полное представление о том, какие факторы определяют долгосрочную конкурентоспособность и устойчивость современного промышленного предприятия.

Однако в большинстве работ динамическая эффективность трактуется односторонне – либо как функция инновационного роста, либо как результат институциональных изменений, либо как проявление предпринимательской инициативы. Такой подход затрудняет формирование комплексной модели ее анализа и оценки. В связи с этим в данной статье предлагается новый авторский подход к рассмотрению динамической эффективности как трехмерной конструкции, которая объединяет три ключевых элемента: институциональную зрелость как уровень сформированности устойчивых правил, норм и механизмов, позволяющих минимизировать транзакционные издержки и обеспечивать стабильность взаимодействий; как производственную, целевую функцию – интегральный результат, отражающий экономические и инновационные показатели деятельности промышленного

предприятия; и как предпринимательскую инициативу своего рода драйвер развития, обеспечивающий способность к поиску новых возможностей, инновациям и стратегическому преобразованию бизнеса.

Предлагаемая модель носит системный и эволюционный характер, что позволяет рассматривать ее не как набор несвязанных параметров, а как единую динамическую систему, где каждая из плоскостей усиливает и дополняет предыдущие.

Теоретические подходы к определению «динамической эффективности».

В экономической теории категория «эффективность» традиционно трактуется как соотношение затрат и результатов, то есть как способность хозяйствующего субъекта достигать максимальных результатов при минимальных издержках. В классической и неоклассической парадигме эффективность понимается в первую очередь статически. Так, согласно В. Парето, система считается эффективной тогда, когда невозможно улучшить положение одного субъекта, не ухудшив положение другого. Ж. Дебре математически формализовал это положение в терминах «Парето-оптимальности», где производственная система эффективна при условии, что она использует все ресурсы полностью и рационально. В рамках подобных моделей акцент делается на оптимальном распределении ресурсов и равновесии, а развитие понимается как переход от одного равновесного состояния к другому.

Однако в условиях современной экономики, характеризующейся высокой степенью турбулентности, глобальными кризисами и ускоренными технологическими сдвигами, подобного рода измерения оказываются недостаточными. Статическая эффективность позволяет фиксировать «срез» состояния предприятия, но не дает ответа на вопрос, каким образом оно способно адаптироваться к изменяющейся внешней среде и поддерживать долгосрочный рост.

В этой связи в экономической мысли постепенно формируется концепция динамической эффективности, которая выходит за рамки статических моделей. Одним из первых эту идею обосновал Й. Шумпетер. В работе он подчеркнул, что источником устойчивого развития является не оптимизация существующих процессов, а внедрение инноваций [1]. Именно предприниматель-новатор, вводящий новые продукты, технологии или формы организации, разрушает устоявшиеся структуры и создает новые рынки. Этот процесс, получивший название «созидательного разрушения», стал ключевым объяснением динамики капиталистической экономики. В такой логике эффективность понимается не как статическая оптимизация, а как способность системы к обновлению и внедрению инноваций.

В дальнейшем развитие концепта динамической эффективности связано с эволюционной экономикой. Р. Нельсон и С. Уинтер предложили рассматривать фирмы как носителей «рутин» – устойчивых моделей поведения и организационных практик [2]. Эти рутины являются своего рода ДНК фирмы: они обеспечивают предсказуемость и стабильность, но одновременно ограничивают гибкость. Динамическая эффективность в этой трактовке определяется способностью фирмы изменять свои рутины, адаптируя их под изменяющиеся условия рынка и технологии. Процесс поиска новых решений и отбор успешных практик становится аналогом биологической эволюции: фирмы выживают и развиваются тогда, когда их рутины оказываются адекватными новым вызовам.

В макроэкономическом контексте идея динамической эффективности получила развитие в теориях эндогенного роста. П. Ромер в своей модели показал, что главным фактором долгосрочного развития является накопление знаний, которые обладают свойствами внешних эффектов и положительных обратных связей [3]. Инвестиции в человеческий капитал, исследования и разработки формируют основу устойчивого роста. Ф. Агьон и П. Хауитт уточнили этот механизм в модели «созидательного разрушения», где инновации не только повышают производительность, но и устаревают предыдущие технологии, создавая постоянную динамику обновления [4].

Таким образом, в макроэкономике динамическая эффективность понимается как способность экономики не просто расти количественно, но и формировать новые технологические траектории, обеспечивающие долгосрочную устойчивость. Важнейшей

характеристикой такой эффективности становится инвестиции в инновации, знания и человеческий капитал, которые создают основу для адаптации к будущим изменениям.

Современные исследования расширяют понимание динамической эффективности, связывая ее с понятием устойчивого развития. Так, К. Перес в теории технологических укладов показала, что каждая технологическая революция формирует новые правила и институциональные структуры, а эффективность в переходные периоды определяется способностью адаптироваться к смене уклада [5]. Более того, в работах по институциональной экономике подчеркивается, что динамическая эффективность зависит не только от технологий, но и от качества институтов, обеспечивающих предсказуемость и стимулирующих инновации [6, 7].

При этом, делая акцент на том, что динамическая эффективность не является статическим набором показателей, а носит процессный характер и отражает способность промышленного предприятия поддерживать баланс между краткосрочными результатами и долгосрочным потенциалом развития. Чрезмерная концентрация на краткосрочной прибыли способна ограничить инвестиции в инновации и исследования, что ведет к постепенной утрате долгосрочных конкурентных преимуществ. С другой стороны, ориентация исключительно на стратегические проекты без учета текущей результативности может поставить предприятие в ситуацию хронической убыточности и ресурсного истощения. Следовательно, целевая функция динамической эффективности должна учитывать баланс «здесь и сейчас» и «в будущем», соединяя тактическую результативность с инвестициями в развитие. Данный тезис находит свое подтверждение в работах ведущих российских экономистов. Так, С.Ю. Глазьев связывает долгосрочное развитие промышленности с переходом к новым технологическим укладам. По его мнению, устойчивость и эффективность предприятия в условиях глобальных трансформаций зависят от способности вовремя встроиться в формирующийся технологический уклад, инвестировать в ключевые технологии и создавать институциональные механизмы поддержки инноваций [8]. Таким образом, динамическая эффективность в трактовке Глазьева опирается на стратегическую предсказуемость и предпринимательскую идею, определяющую способность промышленных предприятий предвосхищать глобальные технологические сдвиги. В своей работе Г.Б. Клейнер предлагает системный подход к анализу устойчивости и эффективности, рассматривая предприятие как систему в четырех измерениях: объектном, процессном, проектном и средовом [9]. В рамках этой модели эффективность выступает не как точечный результат, а как свойство системы сохранять устойчивость и развиваться во взаимодействии с внешней средой. Такое понимание тесно коррелирует с процессным аспектом динамической эффективности: важен не только результат, но и способность поддерживать баланс системных параметров. В своих работах О.С. Сухарев акцентирует внимание на структурных изменениях в экономике и роли институтов в повышении эффективности [10]. Он подчеркивает, что эффективность не может быть понята без анализа институциональных ограничений и стимулов, которые формируют возможности для инноваций. В этой логике динамическая эффективность определяется не только внутренними ресурсами предприятия, но и качеством институциональной среды, поддерживающей структурные преобразования и предпринимательскую мотивацию.

Именно поэтому целевая функция динамической эффективности должна рассматриваться не как сумма показателей, а как процессная категория, вбирающая в себя инновационный поиск, системную устойчивость и институциональное обеспечение.

Методология трехмерных моделей в практике экономического анализа.

Актуальность использования именно трехмерных моделей в современном экономическом анализе обусловлена радикальным усложнением внешней среды, в которой функционируют промышленные предприятия и национальные экономики. Традиционные статические подходы, оказываются неспособными объяснить долгосрочные траектории развития в условиях технологических разрывов, геополитической нестабильности и ускоряющейся цифровизации. В этих условиях требуется методология, которая одновременно учитывает системность и тесные взаимосвязи экономических процессов, что и определяет

эволюционную динамику, позволяющую экономическим системам не только выживать в условиях турбулентности, но и находить новые траектории роста.

Мировая экономическая литература накопила значительный массив концепций, близких по духу к предлагаемой трехмерной конструкции динамической эффективности. Общей чертой этих подходов является стремление преодолеть статическое понимание эффективности и рассматривать экономические системы в логике развития, изменений и эволюции. Так, в модели «тройной спирали» инновационное развитие объясняется не линейным процессом передачи знаний от науки к бизнесу, а сложным взаимодействием трех ключевых акторов: университетов, государства и бизнеса [11]. Эта модель носит выраженный эволюционный характер: на каждой стадии доминирует тот или иной актор, но в долгосрочной перспективе эффективность системы определяется сбалансированностью их взаимодействия. Здесь мы видим прямую аналогию с предлагаемой трехмерной конструкцией: так же, как инновационная система требует гармонии науки, бизнеса и государства, динамическая эффективность предприятия требует согласованности результатов, институциональной зрелости и предпринимательской активности. В работе рассматривается, как технологический компонент, эффективность и организационная культура образуют взаимосвязанную тройку, где их взаимное влияние может быть операционализировано через межплоскостные связи [12]. Авторы подчеркивают, что каждая пара (технология ↔ эффективность, эффективность ↔ культура, технология ↔ культура) влияет на целостную динамику предприятия.

В работах, посвященных инновациям бизнес-моделей, иногда используется тройственный подход: ценности должны создаваться и для трех сторон — компании, клиентов и партнеров / экосистемы. Например, Triadic Business Model Canvas рассматривает этот подход к созданию ценности [13]. В таких моделях бизнес рассматривается как не просто посредник между поставщиком и потребителем, а как узел в тройственной системе взаимодействий, где все три стороны (или больше) вовлечены.

В работе рассматривается геометрическая модель, где три типа институтов (экономические, политические и идеологические/культурные) взаимодействуют в трех измерениях [14]. Эта модель пытается расширить классическую институциональную матрицу, представляя не просто две оси, а трехмерное пространство институциональных взаимосвязей.

В сфере медицинских инноваций применяют троичную модель, где рассматриваются три ключевых измерения: спрос, технологическая способность и предложение. Например, Petersen, Rotolo и Leydesdorff в контексте медицинских MeSH-терминов (MeSH) строят троичную модель инновации, оценивая взаимную информацию между тремя измерениями [15]. Они используют энтропийные методы, чтобы показать, как троичное взаимодействие снижает неопределенность и усиливает синергию между компонентами инновационной систем.

Таким образом, трехмерные эволюционные модели становятся современным инструментом экономического анализа, так как позволяют рассматривать эффективность не как статический показатель, а как процесс постоянного обновления, адаптации и развития.

Трехмерная спираль динамической эффективности промышленного предприятия.

Для анализа долгосрочного развития промышленного предприятия необходимы методологические конструкции, которые способны учитывать не только непосредственные результаты деятельности, но и институциональные предпосылки, а также предпринимательский потенциал организации. Одной из таких конструкций выступает трехмерная спираль динамической эффективности, интегрирующая три ключевых измерения. Первое измерение — это целевая результирующая функция, отражающая экономические и инновационные показатели, которые фиксируют фактические достижения предприятия. Второе измерение представляет собой институциональную зрелость, понимаемую как уровень сформированности и устойчивости правил, норм и механизмов, обеспечивающих координацию действий участников, снижение транзакционных издержек и поддержку инновационной активности. Третье измерение связано с предпринимательской способностью,

включающей готовность управленческой команды и всего предприятия к поиску новых возможностей, освоению инноваций и стратегическим трансформациям.

Указанные три измерения не существуют изолированно, а находятся во взаимной связи, формируя динамическую спираль развития. Их взаимодействие носит характер взаимного усиления: результаты деятельности обеспечивают ресурсную базу для предпринимательских инициатив, институциональная среда определяет устойчивость и качество этих результатов, а предпринимательские способности стимулируют обновление институциональных правил и практик. Таким образом, трехмерная конструкция выступает как система обратных связей, в которой каждое измерение поддерживает и развивает другие.

Специфика данной модели заключается в ее спиралевидной динамике. Развитие предприятия не носит линейного характера, а осуществляется циклично, с постепенным переходом на новые уровни сложности и зрелости. Каждый виток спирали фиксирует завершённый цикл, включающий формирование институциональных предпосылок, достижение новых экономических и инновационных результатов, а также запуск предпринимательских инициатив, способных изменить траекторию развития. С каждым новым витком система поднимается на более высокий уровень, что проявляется в закреплении достигнутых результатов, усложнении институциональной структуры и расширении спектра предпринимательских возможностей.

Такое понимание динамической эффективности позволяет рассматривать промышленное предприятие как эволюционирующую систему, где устойчивость обеспечивается институциональной базой, результативность фиксируется в экономических и инновационных показателях, а движение вперед задается предпринимательской энергией. Именно их интеграция и взаимное усиление создают основу для долгосрочной конкурентоспособности и адаптации к условиям турбулентной внешней среды.

Таким образом, такой концепт динамической эффективности позволяет выйти за рамки краткосрочных показателей и рассматривать промышленное предприятие как систему, способную к самообновлению, адаптации и долгосрочному развитию. Предложенная авторами модель трехмерной спирали динамической эффективности интегрирует три ключевых измерения: институциональную зрелость, целевую результирующую функцию и предпринимательскую способность. Такая конструкция обеспечивает целостное представление о природе эффективности, отражая как процессный, так и результативный характер ее проявления. Взаимное усиление данных измерений формирует устойчивую основу для инновационного развития и адаптации предприятий к изменяющимся условиям внешней среды.

Особая ценность предложенной модели заключается в ее эволюционном и спиралевидном характере, что позволяет учитывать цикличность и поступательность развития промышленных систем. Каждый новый виток спирали фиксирует рост институциональной устойчивости, улучшение производственных и инновационных результатов, а также расширение предпринимательских возможностей. Такой подход демонстрирует, что динамическая эффективность должна пониматься не как одномоментный показатель, а как процесс формирования и укрепления долгосрочных конкурентных преимуществ.

Практическая значимость модели состоит в том, что она может быть использована как инструмент стратегического управления на уровне предприятий, как методологическая основа для разработки мер промышленной политики, а также как аналитическая рамка для научных исследований в области экономики развития. Для государства она открывает возможность более комплексной оценки эффективности промышленной политики, для бизнеса – понимание баланса между краткосрочными результатами и долгосрочными инвестициями в инновации и институциональное развитие, для науки – расширяет инструментарий анализа эволюционных процессов в промышленности.

Таким образом, трехмерная спираль динамической эффективности может рассматриваться как перспективная методологическая конструкция, обеспечивающая более глубокое понимание факторов долгосрочной устойчивости промышленного предприятия и

создающая основу для дальнейших исследований в области стратегического управления и институциональной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Schumpeter J.A., Swedberg R. The theory of economic development. – Routledge, 2021.
2. Nelson R. R., Winter S. G. The Schumpeterian tradeoff revisited // The American economic review. – 1982. – Т. 72. – № 1. – С. 114–132.
3. Romer P.M. Endogenous technological change // Journal of political Economy. – 1990. – Т. 98. – № 5, Part 2. – С. S71–S102.
4. Aghion P., Howitt P.W. The economics of growth. – MIT press, 2008.
5. Perez C. Technological revolutions and financial capital: The dynamics of bubbles and golden ages // Technological revolutions and financial capital. – Edward Elgar Publishing, 2002.
6. Robinson J.A., Acemoglu D. Why nations fail: The origins of power, prosperity and poverty. – London: Profile, 2012. – С. 45–47.
7. North D.C. Institutions, institutional change and economic performance // Cambridge University. – 1990.
8. Глазьев С.Ю. Прикладные результаты теории мирохозяйственных укладов // Экономика и математические методы. – 2016. – Т. 52. – № 3. – С. 3–21.
9. Клейнер Г.Б. Новая теория экономических систем и ее приложения // Вестник Российской академии наук. – 2011. – Т. 81. – № 9. – С. 794–811.
10. Сухарев О.С. Экономический рост и технологическое обновление: структурная динамика // Journal of new economy. – 2019. – Т. 20. – № 2. – С. 30–54.
11. Leydesdorff L., Etzkowitz H. «Mode 2» and the Globalization of "National" Systems of Innovation: The Model of a Triple Helix of University-Industry-Government Relations // Sociologie et sociétés. – 2000. – Т. 32. – № 1. – С. 135–156.
12. Scarlat C., Stanescu-Agarici C.A. Triadic Models: On the Triad Technology-Efficiency-Culture at the Organization Level // International Conference on Business Excellence. – Cham: Springer International Publishing, 2021. – С. 175–182.
13. Andreassen T. W., Lervik-Olsen, L., Snyder, H., Van Riel, A. C., Sweeney, J. C., & Van Vaerenbergh, Y. Business model innovation and value-creation: the triadic way // Journal of service management. – 2018. – Т. 29. – № 5. – С. 883–906.
14. Dzvinchuk D.I. Petrenko V.P., Orliv M.S., Molodtsov O.V. Three-dimensional model of the institutional matrix as a methodological tool for designing institutional changes // Revista Galega de Economía. – 2020. – Т. 29. – № 1. – С. 1–15.
15. Petersen A.M., Rotolo D., Leydesdorff L. A triple helix model of medical innovation: Supply, demand, and technological capabilities in terms of Medical Subject Headings // Research policy. – 2016. – Т. 45. – № 3. – С. 666–681.

**РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОР БИЗНЕС-СРЕДЫ:
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ
TECHNOLOGY DEVELOPMENT AS A FACTOR IN THE BUSINESS ENVIRONMENT:
A COMPARATIVE ANALYSIS**

Пашкевич Инга Васильевна,
Институт экономики НАН Беларуси,
Республика Беларусь, г. Минск
ivpashkevich-post@mail.ru

Pashkevich Inga,
The Institute of Economics of the NASB,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье на основе авторского методического подхода к оценке влияния факторов бизнес-среды на предпринимательскую активность проведен сравнительный анализ субиндекса бизнес-среды «эффективность технологий» для Беларуси и отдельных стран мира. Данный субиндекс является вторым по значимости своего влияния на предпринимательскую активность в условиях цифровизации экономики после качества человеческого капитала. Компаративный анализ проведен по компонентам, для которых выявлено наличие корреляционной зависимости с интегральным индексом предпринимательской активности: использование ИКТ, электронное правительство, электронное участие и абсорбция знаний. Подобный анализ позволил выявить «слабые» места в субиндексе «эффективность технологий» в Республике Беларусь и разработать направления повышения как отдельно эффективности технологий, так и в целом бизнес-среды страны.

Ключевые слова: бизнес-среда, предпринимательская активность, технологии, инфраструктура, страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), государства постсоветского пространства.

Abstract. This article, based on the author's methodological approach to assessing the impact of business environment factors on entrepreneurial activity, provides a comparative analysis of the "technology efficiency" business environment subindex for Belarus and selected countries around the world. This subindex is second only to the quality of human capital in terms of its impact on entrepreneurial activity in the context of economic digitalization. The comparative analysis was conducted on components that were found to correlate with the integrated entrepreneurial activity index: ICT use, e-government, e-participation, and knowledge absorption. This analysis allowed us to identify weaknesses in the «technology efficiency» subindex in the Republic of Belarus and develop areas for improving both technology efficiency individually and the country's overall business environment.

Keywords: business environment, entrepreneurial activity, technology, infrastructure, countries of Central and Eastern Europe (CEE), post-Soviet states.

В современной экономической литературе бизнес-среда рассматривается как совокупность факторов, или условий, влияющих на деятельность экономических субъектов страны [1–5].

Приняв за основу факторный подход, автором настоящего исследования была разработана классификация факторов бизнес-среды с учетом цифровизации экономики, а также методика оценки и ранжирования стран по уровню развития как в целом их бизнес-среды, так и отдельных субиндексов, характеризующих факторные показатели [6, 7]. Также

была разработана корреляционно-регрессионная модель, оценивающая влияние бизнес-среды на предпринимательскую активность в условиях цифровизации экономики [8].

Было выявлено, что увеличение на 1% предпринимательской активности достигается за счет увеличения на 0,65 % качества человеческого капитала, на 0,31 % качества технологий и на 0,28 % качества инфраструктуры.

В настоящей работе проведем сравнительный анализ Беларуси и сопредельных стран по значимым компонентам влияния на предпринимательскую активность, вошедшим в субиндекс развития технологий. Компонентами субиндекса технологий, для которых была выявлена корреляционная зависимость с предпринимательской активностью стали: использование ИКТ, электронное правительство, электронное участие, абсорбция знаний.

Использование ИКТ

В условиях глобальной цифровизации все большее значение для повышения эффективности бизнес-процессов приобретает не просто возможность подключения к Интернету, но и наличие условий, гарантирующих бесперебойный доступ к глобальной сети: наличие высокоскоростных линий Интернета, пропускная способность трафика, стоимость услуг доступа и то, насколько интенсивно данный ресурс используется в стране. В Глобальном инновационном индексе (ГИИ) данные параметры оценивает показатель «использование ИКТ», который рассчитывается как средневзвешенное значение пяти индикаторов: корзины фиксированного широкополосного Интернета, трафика фиксированного широкополосного Интернета, корзины потребления мобильных данных и голосовой связи, трафика мобильного широкополосного Интернета внутри страны, активных подписок на мобильный широкополосный доступ. Окончательная оценка выставляется по шкале от 0 до 100.

Республика Беларусь в ГИИ–2025 находится в первой половине списка из 129 стран, по которым имелись данные для расчета рассматриваемого показателя. Близкие с нашей страной оказались значения в Армении и Кипре. Страны Балтии, Польша, Россия, Китай, Грузия и Казахстан имеют более высокий показатель использования ИКТ, чем Беларусь, а Португалия, Новая Зеландия, Германия, Греция, Словакия, Венгрия, Турция, Бельгия, Молдова, Кыргызстан, Узбекистан и Азербайджан – более низкий (рисунок 1).

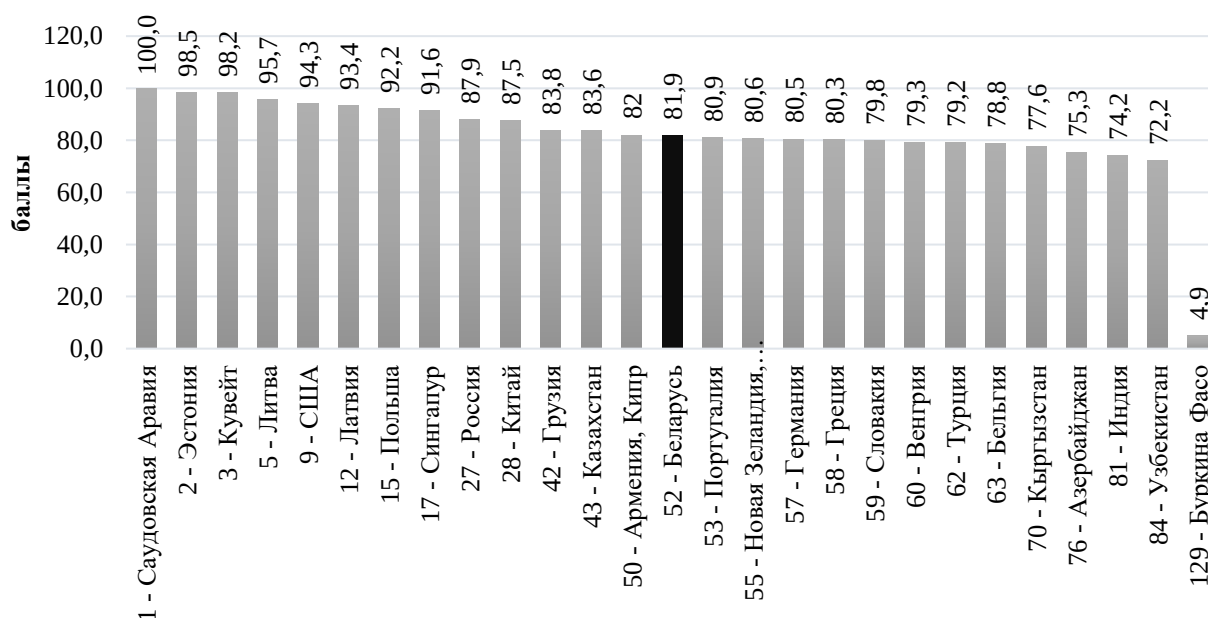


Рисунок 1 – Республика Беларусь и отдельные страны мира в Индексе использования ИКТ ГИИ–2025

Примечание – Источник: разработано автором на основе [9].

Рассматривая показатель «использование ИКТ», необходимо отметить, что в Беларуси долгое время наблюдался его постоянный рост, что во многом определялось динамичным

развитием IT-сектора. В исследовании 2023 г., где данные следует рассматривать со смещением на 2 года назад, показатель достиг своего максимума (87,2 балла), но через год уменьшился до 79,9 баллов, что является следствием уменьшения выпуска продукции IT-сферой в этот период. В ГИИ–2025 динамика индикатора опять пошла вверх.

Таким образом, созданные в Республике Беларусь условия для использования ИКТ не просто сопоставимы, а в отдельных случаях и превышают условия развитых стран и государств-соседей. Однако отток кадров из IT-сферы в 2020–2022 гг. отразился результатах этой сферы, что несколько ухудшило эффективность внедрения технологий (цифровизации).

Электронное правительство (индекс онлайн-услуг правительства, ИОП)

Эффективность использования технологий для предоставления государственных услуг на национальном уровне оценивает показатель «индекс онлайн-услуг правительства» (ИОП), рассчитываемый ООН в качестве одного из компонентов Индекса развития электронного правительства (ИРЭП). Для расчета ИОП просматриваются национальные веб-сайты и анализируется политика электронного правительства. В состав индекса, согласно последним изменениям в методологии, входят пять неравномерно взвешенных индикаторов: предоставление услуг (45 %), технологии (5 %), институциональные рамки (10 %), предоставление контента (5 %) и электронное участие (35 %). Индекс нормализуется по шкале от 0 до 1.

По последним данным Республика Беларусь находится на 97-ом месте среди 193 государств, оказавшись ниже не только развитых стран и государств Центральной и Восточной Европы, но и большинства республик бывшего СССР.

Невысокое место среди группы рассмотренных стран, тем не менее, не значит, что онлайн-услуги правительства в Беларуси развиты плохо. Как раз наоборот. Значение индекса выше 0,5, согласно методологии, соответствует показателю страны с высоким уровнем развития ИОП. Однако это сигнал того, что есть еще незадействованные резервы для развития.

Более детальное изучение компонентов ИОП позволяет сделать вывод, что основное негативное влияние на не очень высокие позиции Беларуси в ИОП относительно других стран связаны с недостаточным развитием 2-ух из 5-ти его компонентов, имеющих, однако, наибольший вес при составлении – предоставлении онлайн-услуг правительством и показателе электронного участия.

Электронное участие (индекс электронного участия, ИЭУ)

С 2022 г. в составе индекса онлайн-услуг правительства начал учитываться индекс электронного участия, который характеризует вовлеченность граждан в процесс формирования государственной политики с помощью программ электронного правительства. Ранее он являлся отдельным дополнением к Обзору электронного правительства ООН. В целом данный индекс по шкале от 0 до 1 оценивает, насколько эффективно правительства используют онлайн-услуги для предоставления информации, взаимодействия с заинтересованными сторонами и участия в принятии решений.

При формировании методики оценки качества бизнес-среды ИЭУ был использован как составной компонент субиндекса «эффективность внедрения технологий» для подчеркивания важности не просто формального предложения со стороны правительства электронных услуг, но и того, насколько граждане страны потребляют эти услуги, т. е. насколько эти услуги пользуются спросом у населения, причем на 3 стадиях развития электронного участия:

1-я стадия (предоставление информации) – предоставление населению публичной информации и доступ к ней, как по требованию, так и без него,

2-я стадия (консультации) – вовлечение граждан в участие и обсуждение государственной политики и услуг,

3-я стадия (электронное принятие решений) – совместная разработка вариантов политики и совместное производство составляющих услуг и способов их предоставления.

Индекс электронного участия Республики Беларусь в ИРЭП–2024 (последнее исследование) был оценен на 0,4932 балла, что трактуется авторами индекса, как страна со средним уровнем вовлеченности населения в программы электронного правительства.

С учетом того, что составителями ИЭУ в 2024 г. достаточно большому количеству стран присваивали равные значения ИЭУ, особого смысла в ранжировании государств по этому показателю нет. Вместе с тем следует отметить, что показатель ИЭУ Беларуси всего на 0,8 % выше среднемирового значения, зато почти на четверть ниже уровня стран ЦВЕ. Даже в регионе бывшего СССР республика обогнала только Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан (рисунок 2).

Также необходимо отметить, что за период 2012–2018 гг. наблюдалось повышение места Беларуси в рейтинге ИЭУ с 109-го до 33-го места, в 2020 г. позиции были утрачены до 57-го места, в 2022 г. – до 90-го места. В 2024 г. составители отмечают, что Беларусь стала 88-ой. Утрата позиций страны в ИЭУ во многом обусловлена отсутствием значительной части информации по нашей стране.

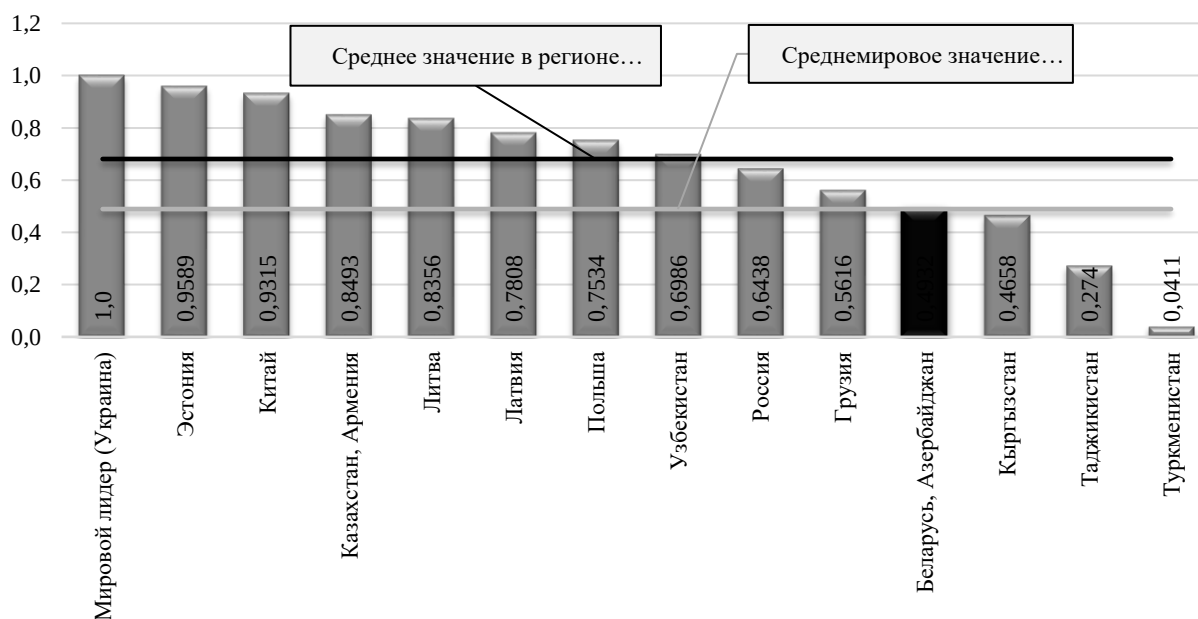


Рисунок 2 – Республика Беларусь в Индексе электронного участия

Примечание – Источник: разработка автора на основе [10].

Абсорбция знаний

На стадии составления методики оценки качества бизнес-среды в состав субиндекса «эффективность внедрения технологий» был включен компонент «абсорбция знаний», который в Глобальном инновационном индексе рассматривается в разделе «развитие бизнеса». Произведенная ротация объясняется тем, что состав показателей этого компонента, на наш взгляд, в большей степени отражает не столько развитие бизнеса, сколько способность национальной экономики воспринимать новые знания и технологии. Более того, этот компонент показал самую сильную из всех показателей линейную взаимосвязь с интегральным показателем предпринимательской активности (78 %) именно благодаря включению в понятие предпринимательской активности коммерциализированных результатов инновационной деятельности.

В ГИИ рассматриваемый компонент включает следующие индикаторы: платежи за использование прав интеллектуальной собственности, высокотехнологичный импорт, импорт IT-услуг, чистый приток прямых иностранных инвестиций в страну и талантливые исследователи в бизнесе. Все индикаторы авторы ГИИ рассчитывают по своей методологии.

Беларусь в исследовании ГИИ–2025 по способности национальной экономики импортировать знания и технологии оказалась на 109-ом месте из 139 стран. Всего 2 государства постсоветского пространства расположились ниже – Таджикистан и Азербайджан (рисунок 3).

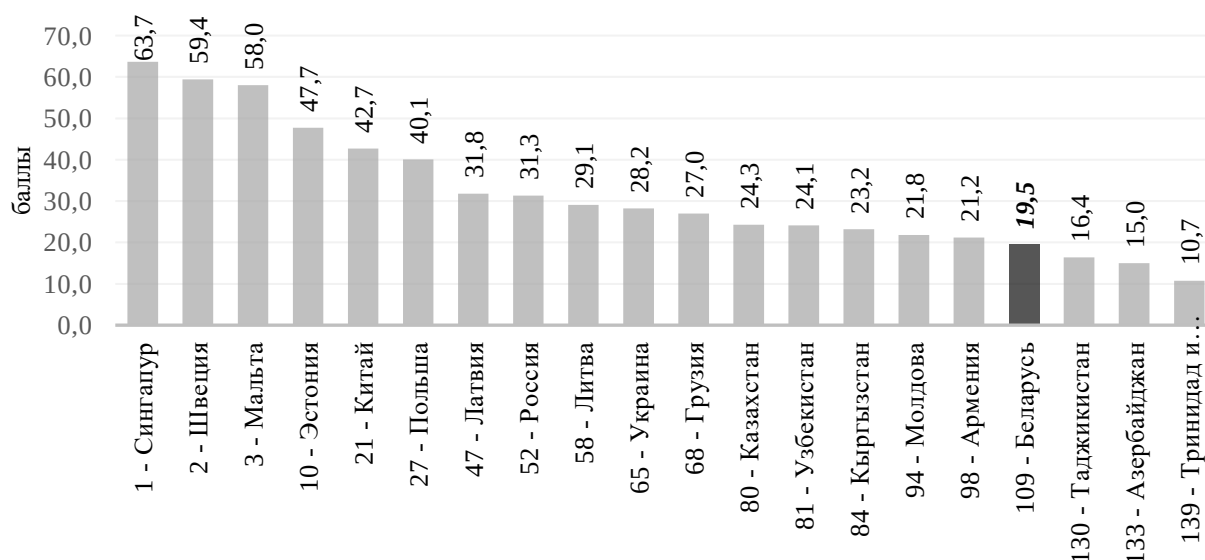


Рисунок 3 – Республика Беларусь и отдельные страны мира в компоненте «абсорбция знаний» ГИИ–2025

Примечание – Источник: разработка автора на основе [9].

Подобная невысокая позиция Беларуси является комплексной: индикаторы компонента «абсорбция знаний» имеют более низкие значения, чем в большинстве стран-соседей, плюс отсутствуют данные о количестве исследователей в секторе коммерческих предприятий. Самые низкие позиции Беларуси в индикаторе «импорт высокотехнологичной продукции», который измеряется в процентах от общего объема торговли (по методологии составителей ГИИ). В Беларуси его значение составило 5,4 %, тогда как в большинстве стран постсоветского пространства он на уровне 7–12 %, в Японии – 13,8 %, Китае – 18,0 %, Сингапуре – 21,9 %. Также немного ниже соседних государств в Беларуси доля импорта компьютерных и ИКТ-услуг в общем объеме торговли. В Беларуси она составляет 0,7 %, что сопоставимо с показателями Кыргызстана и Узбекистана (0,7 %) и России (0,9 %). Максимальное значение имеет Кипр – 16 %.

Динамическое представление компонента нецелесообразно в силу того, что его составляющие не единожды менялись за последние 10 лет, в том числе последние 5 лет. Единственный момент, который необходимо отметить, это то, что в исследованиях 2023 г. и 2024 г., основанных на данных 2021–2022 гг., показатели доли импорта высокотехнологичной продукции и доли импорта компьютерных и ИКТ-услуг в общем объеме торговли в Беларуси уменьшились относительно исследований 2021–2022 гг., что и привело к снижению оценки компонента «абсорбция знаний» в целом. Однако в случае Беларуси это не является показателем снижения ее способностей к восприятию иностранных знаний и технологий, а скорее отражает влияние санкций на возможность импортирования этих знаний и технологий.

Таким образом, проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что факторы бизнес-среды, характеризующие эффективность внедрения технологий, в Беларуси находятся на довольно неплохом уровне: большинство показателей имеют сопоставимые со среднемировым уровнем показатели, или даже превышают его. Вместе с тем часть показателей имеют резерв для развития. В первую очередь это касается сферы использования технологий для предоставления государственных услуг на национальном уровне. Еще одно направление, которое имеет резерв для развития в Беларуси – это, так называемый, компонент «абсорбция знаний», характеризующий способность национальной экономики воспринимать новые знания и технологии в виде импорта высокотехнологичных товаров и услуг, притока прямых иностранных инвестиций и привлечения исследователей в бизнес.

В целом улучшение бизнес-среды в части совершенствования технологического развития должно идти по следующим основным направлениям:

увеличение количества онлайн-услуг, предоставляемых правительством гражданам и повышение уровня участия населения в процессах формирования государственной политики с помощью программ электронного правительства, а также прозрачности деятельности правительства;

привлечение иностранных инвесторов из «дружественных» стран в создание экспортоориентированных производств с высокой добавленной стоимостью и короткими сроками окупаемости;

создание условий для дальнейшего развития IT-сферы в стране, восстановления ее показателей до уровня 2021 года, разработка мероприятий, стимулирующих возвращение выехавших за рубеж высококвалифицированных кадров;

кооперация с «дружественными» государствами в направлении производства импортозамещающей продукции на основе передовых технологий, которыми владеют, к примеру, Китай и Россия, что станет толчком к выходу на более высокий уровень технологичности отечественной экономики.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Руководство по наилучшей практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата // Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), 2006.

2. Улучшение инвестиционного климата в интересах всех слоев населения / Всемирный банк // Доклад о мировом развитии, 2005. – URL: <https://www.un.org/ru/development/surveys/docs/worlddev2005.pdf> (дата обращения 01.09.2025)

3. Dollar D., Hallward-Driemier M., Mengistae T. Investment Climate and Firms Performance in the Development Economies / World Bank, 2003.

4. Нешиной А.С. Концептуально-методические основы комплексной оценки эффективности предпринимательской деятельности // Финансовый менеджмент. – 2002. – № 4. – С. 3–10.

5. Дашкевич О. Бизнес-среда и предпринимательская активность // ЭКОВЕСТ, 2006. – С. 112–134. – URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/ecowest/2006n1r04.pdf> (дата обращения 01.09.2025).

6. Пашкевич И.В. Теоретико-методологические подходы к оценке влияния факторов на состояние бизнес-среды // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей. В 2 т. Т. 1/ Национальная академия наук Беларуси, Институт экономики НАН Беларуси; ред. кол.: В. Л. Гурский [и др.]. – Минск: Право и экономика, 2021. – С. 356–364.

7. Пашкевич И.В. Компаративная оценка уровня развития бизнес-среды Беларуси // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты реализации и перспективы: сборник научных статей. В 2 т. Т. 1 / ред. кол.: Д.В. Муха [и др.]; Национальная академия наук Беларуси; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2022. – С. 318–328.

8. Пашкевич И.В. Разработка методического подхода к оценке влияния качества бизнес-среды на предпринимательскую активность // Стратегия развития экономики Беларуси: вызовы, инструменты и перспективы: сборник научных статей: в двух томах. Т. 1. / ред. кол.: Д.В. Муха [и др.]; Национальная академия наук Беларуси; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2024. – 812 с. – С. 323–330.

9. Global Innovation Index 2025: Innovation at a Crossroads – URL: <https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo-pub-2000-2025-en-global-innovation-index-2025-innovation-at-a-crossroads.pdf> (дата обращения 22.09.2025).

10. Интерактивная база данных ООН по электронному правительству. – URL: <https://publicadministration.un.org/egovkb/en-us/data-center> (дата обращения 22.09.2025).

**РАЗРАБОТКА МЕТОДИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ПЕРСПЕКТИВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛИЗАЦИЙ РЕГИОНА
DEVELOPMENT OF METHODOLOGICAL TOOLS FOR DETERMINING PROMISING
ECONOMIC SPECIALIZATIONS OF THE REGION**

Румянцев Никита Михайлович,
Вологодский научный центр Российской академии наук,
Российская Федерация, г. Вологда
rumyanik.95@gmail.com

Rumyantsev Nikita,
Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences,
Russian Federation, Vologda

Аннотация. В условиях глубокой геополитической трансформации и перестройки экономических цепочек актуальность научного поиска перспективных отраслевых специализаций для регионов приобретает стратегическое значение. В данном исследовании предлагается авторский методический подход к количественной оценке потенциала перспективной экономической специализации, интегрирующий четыре ключевых блока: эффективность отраслевой специализации, рыночный потенциал, инновационную активность и патентно-публикационную обеспеченность. На основе анализа обширной статистической базы и разработанных индикаторов выявлены ключевые векторы развития региона. На основе сценарного межотраслевого прогнозирования продемонстрирован значительный потенциал роста производства при целевом инвестиционном сценарии, подчеркивая необходимость системной работы по формированию точек роста и привлечению ресурсов для реализации проектов, направленных на удлинение цепочек создания стоимости и переход к новому технологическому укладу.

Ключевые слова: регион, специализация, структурная трансформация, перспективные виды экономической деятельности, цепочки создания стоимости.

Abstract. In the context of profound geopolitical transformation and the restructuring of economic chains, the relevance of scientific research into promising industrial specializations for regions is acquiring strategic significance. This study proposes a proprietary methodological approach to quantitatively assessing the potential of promising economic specialization, integrating four key components: the effectiveness of industrial specialization, market potential, innovation activity, and patent and publication activity. Based on an analysis of an extensive statistical database and developed indicators (including labor productivity, import substitution, innovation expenditures, and patent activity), key vectors of regional development are identified. Forecast calculations demonstrate significant potential for production growth under the target investment scenario, emphasizing the need for systematic efforts to develop growth areas and attract resources for the implementation of projects aimed at extending value chains and transitioning to a new technological paradigm.

Keywords: region, specialization, structural transformation, value chains, region, promising economic activities

Сложившаяся геополитическая обстановка привела к запуску процессов структурной трансформации экономики России и ее регионов. Меняются цепочки поставок и сбыта, перестраиваются логистические каналы, появляются импортозамещающие производства. Внешнеторговые ограничения стали толчком к формированию более сложной экономической структуры. В этих условиях актуальность активной структурной политики лишь усиливается.

В качестве основных направлений структурной трансформации региональной экономики называются стимулирование модернизации производства, внутреннего потребительского спроса, повышение нормы накопления основного капитала [1–3]. Рассматриваются пространственные аспекты структурной трансформации, изменения на рынке труда и их взаимосвязь с экономическим ростом, исследуются трансформационные механизмы народнохозяйственных систем [4–6].

Формирование новой структуры экономики требует определения отраслевых векторов ее развития, как уже отмечалось ранее. Активный исследовательский интерес в этом направлении вызывают концепции поиска перспективных экономических специализаций.

С учетом всего вышесказанного нами была сформулирована цель исследования, которая заключается в определении приоритетов структурной трансформации экономики региона в условиях внешней турбулентности на основе поиска перспективных видов экономической деятельности. Это потребовало решения таких задач, как исследование теоретических основ концепций поиска приоритетов отраслевого развития, формирование и апробация методического подхода к поиску перспективных отраслей специализации экономики региона, а также разработка направлений развития потенциальных точек роста.

Информационной базой послужили данные государственной статистики, научной электронной библиотеки «eLIBRARY.ru» и региональных таблиц «затраты-выпуск». Пилотным регионом для исследования выступила Вологодская область.

Нами был разработан авторский методический подход к количественной оценке перспективных специализаций на региональном уровне. В составе значимых компонентов оценки в рамках предлагаемого методического подхода были проанализированы:

- эффективность отраслевой специализации;
- рыночный потенциал;
- инновационная активность;
- патентная обеспеченность.

Результирующим показателем для выделения перспективных видов экономической деятельности (ВЭД) региона является интегральная оценка на основе баллов, присваиваемых покритериально ко всем используемым индикаторам для оценки вышеназванных четырех направлений (формула 1):

$$ПС_i^{рег} = (ЭОС_i^{рег} + РП_i^{рег} + ИА_i^{рег}) + ППО_i^{рег}, \quad (1)$$

где $ПС_i^{рег}$ – значение интегральной оценки потенциала перспективной специализации i -го ВЭД в регионе;

$ЭОС_i^{рег}$ – значение бальной оценки потенциала перспективной специализации i -го ВЭД по блоку критериев «Эффективность отраслевой специализации»;

$РП_i^{рег}$ – значение бальной оценки потенциала перспективной специализации i -го ВЭД по блоку критериев «Рыночный потенциал»;

$ИА_i^{рег}$ – значение бальной оценки потенциала перспективной специализации i -го ВЭД по блоку критериев «Инновационная активность»;

$ППО_i^{рег}$ – значение бальной оценки потенциала перспективной специализации i -го ВЭД по блоку критериев «Патентно-публикационная обеспеченность».

Список индикаторов, используемых для расчета интегрального показателя перспективности вида экономической деятельности, выглядит следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 – Индикаторы, используемые в расчетах при определении перспективной экономической специализации региона

Индикатор	Расчет
Эффективность отраслевой специализации	
Производительность труда ВЭД в регионе	$K_1 = \left(\frac{V_{it}^{per}}{L_{it}^{per}} : \frac{\sum_{i=n} V_{it}^{per}}{\sum_{i=n} L_{it}^{per}} \right) * \left(\frac{L_{it}^{per}}{L_{nt}^{per}} : \frac{L_t^{per}}{L_{nt}^{per}} \right)$
Производительность труда ВЭД в макрорегионе	$K_2 = \left(\frac{V_{it}^{per}}{L_{it}^{per}} : \frac{V_{it}^{mper}}{L_{it}^{mper}} \right)$
Производительность труда ВЭД в стране	$K_3 = \left(\frac{V_{it}^{per}}{L_{it}^{per}} : \frac{V_{it}^{pф}}{L_{it}^{pф}} \right)$
Эффективность производительности труда отрасли в целом по стране	$K_4 = K_1 * \left(\frac{V_t^{per}}{L_t^{per}} : \frac{V_t^{pф}}{L_t^{pф}} \right)$
Рыночный потенциал	
Значимость ВЭД в масштабах страны	$K_5 = L_{it}^{per} : L_{it}^{pф} * 100\%$
Значимость ВЭД в масштабах региона	$K_6 = L_{it}^{per} : L_t^{per} * 100\%$
Темпы роста ВЭД в регионе	$K_7 = \sqrt[3]{\frac{L_{i(t-2)}^{per}}{L_{i(t-3)}^{per}} * \frac{L_{i(t-1)}^{per}}{L_{i(t-2)}^{per}} * \frac{L_{it}^{per}}{L_{i(t-1)}^{per}}} * 100\%$
Потенциал усложнения экономики за счет развития ВЭД	$K_8 = D_i \quad K_9 = U_i$
Потенциал импортозамещения	$K_{10} = I_{it}^{per} : V_{it}^{per} * 100\%$
Инновационная активность	
Доля отгруженных товаров, работ, услуг инновационного характера ВЭД региона в объеме странового ВЭД (в ценах года t)	$K_{11} = \left(\frac{N_{i(t-2)}^{per}}{N_{i(t-2)}^{pф}} + \frac{N_{i(t-1)}^{per}}{N_{i(t-1)}^{pф}} + \frac{N_{it}^{per}}{N_{it}^{pф}} \right) / 3$
Доля затрат на инновационную деятельность ВЭД региона в объеме инновационных затрат странового ВЭД (в ценах года t)	$K_{12} = \left(\frac{CTI_{i(t-2)}^{per}}{CTI_{i(t-2)}^{pф}} + \frac{CTI_{i(t-1)}^{per}}{CTI_{i(t-1)}^{pф}} + \frac{CTI_{it}^{per}}{CTI_{it}^{pф}} \right) / 3$
Соотношение удельных весов инновационных товаров, работ и услуг в регионе и в стране (в ценах года t)	$K_{13} = \left(\frac{\varepsilon_{i(t-2)}^{per}}{\varepsilon_{i(t-2)}^{pф}} + \frac{\varepsilon_{i(t-1)}^{per}}{\varepsilon_{i(t-1)}^{pф}} + \frac{\varepsilon_{it}^{per}}{\varepsilon_{it}^{pф}} \right) / 3$
Патентная обеспеченность	
Патентная обеспеченность	$K_{14} = \frac{Pat_i}{\sum_{k=1}^6 Pat_i}$
Условные обозначения: V_{it}^{per} – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по i-ому ВЭД в регионе за t год; L_{it}^{per} – среднесписочная численность занятых по i-ому ВЭД в регионе за t год; GRP_{it}^{per} – валовая добавленная стоимость в агрегированной отрасли n за t год; V_{it}^{mper} – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по i-ому ВЭД в макрорегионе за t год; L_{it}^{mper} – среднесписочная численность занятых по i-ому ВЭД в макрорегионе за t год; $V_{it}^{pф}$ – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по i-ому ВЭД в РФ за t год; $L_{it}^{pф}$ – среднесписочная численность занятых по i-ому ВЭД в РФ за t год; L_t^{per} – среднесписочная численность занятых в регионе за t год; $L_t^{pф}$ – среднесписочная численность занятых в РФ за t год; $V_{it}^{pф}$ – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по i-ому ВЭД в стране за t год; GRP_t^{per} – валовый региональный продукт региона; D_i – длина производственной цепочки; U_i – длина сбытовой цепочки; I_{it}^{per} – объем импорта товаров, работ, услуг по i-ому ВЭД; N_{it}^{per} – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг инновационного характера по i-ому ВЭД региона в году t; $N_{it}^{pф}$ – объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг инновационного характера по i-ому ВЭД страны в году t; CTI_{it}^{per} – доля затрат на инновационную деятельность ВЭД региона по i-ому ВЭД региона в году t; $CTI_{it}^{pф}$ – доля затрат на инновационную деятельность ВЭД региона по i-ому ВЭД страны в году t; ε_{it}^{per} – удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в по i-ому ВЭД региона в году t; $\varepsilon_{it}^{pф}$ – удельный вес инновационных товаров в общем объеме товаров, работ, услуг в по i-ому ВЭД страны в году t; Pat_k – количество патентов по i-ому ВЭД страны.	

Примечание – Источник: авторская разработка.

После расчета соответствующих индикаторов им присваивается балльная оценка в соответствии с интервалами, представленными в таблице 2.

Таблица 2 – Балльные оценки индикаторов определения перспективных специализаций

Критерий	Порядок присвоения баллов	Критерий	Порядок присвоения баллов
K1	$K1 \geq 1,2$ – 1 балл $1,2 > K1 \geq 0,8$ – 0,5 балла $K1 < 0,8$ – 0 баллов	K8	$K8 \geq 2,5$ – 2 балла $2,5 > K8 \geq 2$ – 1 балл $2 > K8 \geq 1,5$ – 0,5 балла $K8 < 1,5$ – 0 баллов
K2	$K2 \geq 1,2$ – 1 балл $1,2 > K2 \geq 0,8$ – 0,5 балла $K2 < 0,8$ – 0 баллов	K9	$K9 \geq 2,5$ – 2 балла $2,5 > K9 \geq 2$ – 1 балл $2 > K9 \geq 1,5$ – 0,5 балла $K9 < 1,5$ – 0 баллов
K3	$K3 \geq 1,2$ – 1 балл $1,2 > K3 \geq 0,8$ – 0,5 балла $K3 < 0,8$ – 0 баллов	K10	$K10 < 0,5$ – 2 балла $0,5 < K10 < 1$ – 1 балл $K10 \geq 1$ – 0 баллов
K4	$K4 \geq 2$ – 2 балла $2 > K \geq 1,2$ – 1 балл $1,2 \leq K4 < 0,8$ – 0,5 балла $K4 < 0,8$ – 0 баллов	K11	$K11 \geq 5$ – 1 балл $K11 < 5$ – 0 баллов
K5	$K5 \geq 5$ – 1 балл $5 > K5 \geq 1$ – 0,5 балла $K5 < 1$ – 0 баллов	K12	$K12 \geq 1$ – 1 балл $1 > K12 > 0$ – 0,5 балла $K12 \leq 0$ – 0 баллов
K6	$K6 \geq 10$ – 1 балл $10 > K6 \geq 5$ – 0,5 балла $K6 < 5$ – 0 баллов	K13	$K13 \geq 1$ – 1 балл $K13 < 0$ – 0 баллов
K7	$K7 \geq 120$ – 1 балл $120 > K7 \geq 110$ – 0,5 балла $K7 < 110$ – 0 баллов	K14	$K14 \geq 0,1$ – $K14 * 10$ баллов $K14 < 0,1$ – 0 баллов

Примечание – Источник: авторская разработка.

Предварительным этапом исследования стало выявление проблем социально-экономического развития региона, которые в большей степени являются структурными ограничениями к перестройке экономики к новым технологическим укладам.

1. Отставание темпов роста экономики Вологодской области от среднероссийских значений.

2. Упрощение отраслевой структуры занятости населения региона и опережающее сокращение выпуска «сложной» продукции.

3. Усиление концентрации населения и производственной деятельности в крупных городах региона

4. Снижение внутреннего спроса на фундаментальную и прикладную науку

По итогам апробации авторского подхода на материалах Вологодской области к поиску перспективных экономических специализаций получен перечень базовых видов экономической деятельности, которые по сути являются контурами перспективной специализации экономики Вологодской области. Нами были отобраны 6 крупных межотраслевых комплексов, однако в силу их широкой внутриотраслевой номенклатуры требуется переход к более конкретным продуктовым нишам.

Путем контент-анализа, широких отраслевых исследований и экспертных обсуждений был сформирован пул инвестиционных проектов (более 50), которые позволили бы удлинить существующие цепочки создания стоимости в регионе и занять высокотехнологичные продуктовые ниши. Отбор проектов осуществлялся по 13 критериям, представленным на слайде.

Обоснование необходимости реализации проектов также было подкреплено их пространственным распределением в интересах сокращения пространственных дисбалансов регионального развития. На карте, представленной на слайде, отмечены потенциальные точки

роста, где имеются конкурентные преимущества для реализации тех или иных отраслевых проектов.

Далее проведена прогнозная оценка эффективности реализации предлагаемых нами инвестиционных проектов отраслевого развития региона на основе авторской межотраслевой модели по двум сценариям. Также был проведен расчет прямых, косвенных и индуцированных эффектов от развития исследуемых нами отраслей на период до 2030 и 2040 гг. Целевой сценарий подразумевал ускоренные темпы развития ключевых отраслей перспективной экономической специализации Вологодской области, основанные на мощном инвестиционном рывке (до 15–20 % роста инвестиций в год), форсированное формирование ядра нового технологического уклада, а также повышение уровня участия в достижении национальных целей развития.

По нашим расчетам, темпы роста объемов производства в рамках целевого сценария в полтора-два, а то и более раз превышают значения согласно существующим трендам, что позволит дать значительный толчок экономическому развитию региона.

Для обеспечения прогнозного прироста производства потребуется привлечение инвестиций в основной капитал экономики региона:

– 1147 млрд руб. в период 2025–2030 гг. и 2485 млрд руб. в период 2030–2040 гг. по инерционному сценарию;

– 1242 млрд руб. в период 2025–2030 гг. и 3055 млрд руб. в период 2030–2040 гг. по целевому сценарию.

Это обуславливает важность регулярной системной работы по поиску и обоснованию проектов в отраслях перспективной экономической специализации региона и привлечению инвестиционных ресурсов на их реализацию.

Исследование выполнено за счет гранта Российского научного фонда № 24-18-01067, <https://rscf.ru/project/24-18-01067/>.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Лукин Е.В., Ускова Т.В. Проблемы структурной трансформации региональной экономики // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2018. – Т. 11. – № 6. – С. 26–40.
2. Земскова Е.С., Колосков Д.А. Деформация структуры конечного потребления как препятствие экономического роста (на примере Республики Мордовия) // Наукоедение. – 2017. – № 6. – URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/77EVN617.pdf>
3. Ивантер В.В. Перспективы восстановления экономического роста в России // Вестник РАН. – № 1. – С. 15–28.
4. Колесников Н.Г., Толстогузов О.В. Структурные изменения экономики Северо-Запада России: пространственный аспект // Балтийский регион. – 2016. – Т. 8. – № 2. – С. 30–47.
5. Edinak E.A., Shirov A.A. Assessment of the relationship between the qualification structure of employment and household consumption using the input-output tables // Studies on Russian Economic Development. – 2021. – № 32 (6). – P. 593–602.
6. Широ́в А.А. Трансформация структуры экономики: механизмы и управление: монография. – 2018. М.: МАКС Пресс. – 264 с.

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ БИЗНЕС-СРЕДЫ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ
BUILDING AN EFFECTIVE BUSINESS-ENVIRONMENT IN THE CONTEXT
OF GLOBAL CHALLENGES**

Соколинская Татьяна Владимировна,
Белорусский государственный технологический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
sokolinskaja_mail.ru

Sokolinskaya Tatyana,
Belarusian State Technological University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. В статье представлены результаты исследования, целью которого являлось определение основных проблем и направлений улучшения бизнес-климата регионов, позволяющих активизировать деятельность местных органов власти по поддержке малого и среднего бизнеса с учетом особенностей развития территорий. Предметом данного исследования являются новые методологические подходы к оценке деловой среды страны, условия и факторы, формирующие деловой климат региона.

Ключевые слова: предпринимательство, бизнес-среда, рейтинг, национальная экономика, устойчивое развитие, инновации, цифровизация.

Abstract. The article presents the results of a study aimed at identifying the main problems and directions for improving the business climate in the regions, which will allow local authorities to intensify their efforts to support small and medium-sized businesses, taking into account the specific features of regional development. The subject of this study is the new methodological approaches to assessing the business environment in the country, as well as the conditions and factors that shape the business climate in the region.

Keywords: entrepreneurship, business environment, rating, national economy, sustainable development, innovation, digitalization.

Формирование эффективной бизнес-среды объективно требует оптимальных подходов к нахождению приемлемых вариантов развития рыночной системы хозяйствования в специфических условиях каждой страны, что, в свою очередь, требует сосредоточения усилий по поиску направлений обеспечения устойчивого развития национальных экономик. Одним из важнейших условий является рейтинговый подход нахождения механизмов успешного развития и управления бизнес-климатом. Анализ теоретико-методологических основ позволяет выявить наиболее сильные и слабые стороны бизнеса в условиях глобальных вызовов, неопределенности развития.

Исследование проблем бизнеса основывается на принципах оптимизации сложных экономических явлений многоуровневого характера, затрагивающего всю организационно-управленческую составляющую рыночного хозяйства и его неопределенность. Особую остроту проблеме придает тот факт, что неустойчивость и неопределенность рыночного процесса в специфических условиях обострения глобальных вызовов и внешнеэкономических противоречий характеризуется повышенным интересом и необходимостью дальнейшего исследования факторов, благоприятствующих инвестиционной активности экономических субъектов. Целью исследования многочисленных международных исследований является формирование эффективной бизнес-среды и выработка практических рекомендаций по преодолению рыночной неопределенности.

Понятие «бизнес-климат» (предпринимательский климат, деловой климат) появилось в экономической литературе сравнительно недавно. Нередко между понятиями «бизнес-климат» и «бизнес-среда» ставится знак равенства, в связи с пониманием их как совокупности условий и факторов, определяющих возможности для развития предпринимательства [1].

В зарубежной практике при оценке деловой активности на национальном уровне наибольшую популярность и применимость приобрел рейтинг Всемирного Банка «Ведение бизнеса» (Doing Business, DB). Однако для повышения конкурентоспособности национальной экономики, создания привлекательного инвестиционного климата, стимулирования развития предпринимательства на современном этапе следует учитывать новые тенденции оценки бизнес-среды, предлагаемые Всемирным Банком в значительно доработанном обновленном рейтинге «Готовность бизнеса» (Business Ready, BR), сменившем знаменитую прежнюю версию.

Публикация отчетов была прекращена в 2021 году после того, как аудит обнаружил искажения данных отчетов за последние годы. В мае 2023 года Всемирный Банк опубликовал новую методологию исследований, а в 2024 – первый обновленный отчет под новым названием Business Ready (B-READY) [2, 3].

Цель проекта отражена в его названии – адаптировать экономическую среду каждой страны к динамичному развитию частного сектора. Название подчеркивает тот факт, что экономики находятся на разных стадиях зрелости и правительства играют ключевую роль в создании деловой среды, благоприятной для устойчивого развития. Новый концептуальный подход призван:

- оценить, насколько экономика готова к ведению бизнеса и адаптации к будущим вызовам (цифровизация, устойчивое развитие, инновации);
- сделать акцент на оценке качества институтов, инфраструктуры и инновационной среды, а не только на административных барьерах;
- повысить прозрачность и объективность данных, минимизировать субъективность оценок;
- отразить влияние глобальных вызовов – пандемии, изменения климата, цифровой трансформации.

Следует отметить, что в настоящее время B-READY находится на начальной стадии трехлетнего этапа развертывания, в ходе которого будет дорабатываться методология и расширяться география обследуемых стран. Этот этап охватывает период с 2024 по 2026 год. Отчет за 2024 год являлся первым из трех базисных начальных отчетов и включает 50 национальных экономик. Второй отчет ожидается в октябре 2025 года, он будет охватывать более 100 экономик. Третий отчет, который планируется опубликовать в сентябре 2026 года, будет содержать анализ почти 180 экономик. Он завершит этап развертывания проекта и создаст полноценный глобальный эталон для дальнейших исследований. При этом, если проект «Doing Business» был сосредоточен на оценке деловой среды для малых и средних предприятий, проект «B-READY» уже преследует более глобальную цель: он нацелен на развитие частного сектора в целом [2].

По данным Всемирного Банка, в 2022–2023 годах частный сектор обеспечивал около 90 процентов рабочих мест, 75 процентов инвестиций, более 70 процентов производства и более 80 процентов государственных доходов в развивающихся странах. Однако после мирового финансового кризиса 2008–2009 годов его развитие замедлилось. В период с 2023 по 2024 год темп роста инвестиций на душу населения составил в среднем всего 3,7 процента, тогда как в предыдущие два десятилетия он был вдвое выше [3].

Условием жизнеспособности нового плана преодоления барьеров развития должна стать особая модель развития частного сектора – обеспечивающая мобилизацию частного капитала и приносящая максимум выгод компаниям, предпринимателям, работникам и обществу в целом.

Общий методологический подход остался неизменным: оценка направлена на выявление процедурных и процессуальных сложностей ведения бизнеса на различных этапах жизненного цикла предприятий. Показатели рейтинга сгруппированы в десять тем: регистрация

предприятия, размещение бизнеса, подключение к коммунальным сетям, трудовые отношения, финансовые услуги, международная торговля, налогообложение, разрешение споров, рыночная конкуренция и несостоятельность (банкротство). Каждая тема рассматривается в трех аспектах и учитывает:

- подготовленность законодательной базы,
- нормативы оказания государственных услуг,
- фактические временные и финансовые затраты предпринимателей на каждом из соответствующих этапов (операционная эффективность) [2].

Такой подход позволяет определить величину административных издержек ведения бизнеса по каждой стране и региону в целом на основе учета числа обязательных процедур, их стоимости и времени, необходимого для их осуществления.

Одновременно новый проект выходит за рамки узконаправленного измерения того, насколько легко вести бизнес в различных регионах: теперь оценка включает целый спектр социальных аспектов функционирования предпринимательства, от права на коллективные переговоры для работников до уровня достижения целей устойчивого развития. Сквозными темами исследования становятся:

- устойчивость (экологические стандарты, адаптация к климатическим изменениям);
- инклюзивность (гендерное равенство, поддержка малого бизнеса);
- цифровизация экономики и доступность электронных государственных услуг [3].

Аналитическая концепция обновленного проекта Business Ready исходит из признания того, что здоровая бизнес-среда – это нечто большее, чем «легкость ведения бизнеса». Она учитывает возможность разнонаправленного развития: снижение «издержек ведения бизнеса» может непреднамеренно вызвать повышение издержек для общества в целом. Соответственно, в рамках этого проекта оценивается не только административное бремя компаний – например, сколько времени требуется для открытия нового бизнеса, – но и качество нормативного регулирования.

Помимо оценки правил и норм, регулирующих ведение бизнеса, Business Ready изучает формы и качество государственных услуг, необходимых для воплощения и реализации бизнес-проектов. Оценивается надежность работы коммунальных служб по водо- и электроснабжению предприятий, соблюдения экологических и социальных гарантий, предоставления публичных баз данных, способствующих развитию предпринимательства.

Особая группа индикаторов введена для оценки инновационного климата и развития человеческого потенциала. Аккумулируется информация по уровню развития инновационной инфраструктуры, инвестиций в НИОКР, качеству образования и подготовки кадров, реализации государственных программ поддержки стартапов и инновационных предприятий.

Новыми направлениями исследования становятся проблемы экологической устойчивости бизнеса и энергоэффективности, социальной ответственности компаний, инклюзивности и равных возможностей для всех участников бизнес-процессов (в том числе и гендерное равенство).

Цифровая зрелость бизнес-среды и кибербезопасность оценивается по уровню развития инфраструктуры, доступу к электронным госуслугам, защите данных и устойчивости ИТ-систем. Например, анализ цифровизации HR-процессов включает наличие цифровых платформ для найма сотрудников, возможности электронного оформления трудовых отношений, автоматизации кадрового учета, дистанционного мониторинга производительности, электронных систем обучения. Оценка доступности интернета связана с величиной покрытия, скоростью соединения, стоимостью услуг и надежностью подключения. Развитие центров обработки данных, облачных технологий, электронных государственных услуг, качество и интеграция цифровых платформ, уровень информационной безопасности учитываются при изучении зрелости цифровой среды.

В фокус исследования Всемирного Банка в обновленном варианте рейтинга введен сравнительный анализ конкурентной среды национальных экономик. Нормативно-правовая база антимонопольного регулирования, защита прав потребителей, регулирование цен,

программы поддержки малого и среднего предпринимательства стали объектом исследований. Реализуемость на практике данных норм оценивается по наличию барьеров для входа и выхода с рынка, доступности ресурсной базы, прозрачности процедур тендеров.

Такой подход акцентирует внимание уже не на количественных, а на качественных характеристиках бизнес-среды. Обновленный рейтинг фокусирует внимание на балансе *de jure* и *de facto*, создаваемых бизнес-условий. Теперь оценка включает не только законодательные нормы, но и реальные условия их реализации через опросы предпринимателей. Например, учитывается доступность кредитов для женщин или уровень кибербезопасности. При этом данные собираются уже не только по столицам, но и другим регионам, что особенно важно для крупных стран (Россия, Индия, Китай, Бразилия).

B-READY дает инвесторам более реалистичную картину:

- позволяет оценить не только регуляторные условия, но и риски (например, кибератаки или перебои с энергоснабжением);
- выделяет «узкие места» для отраслей (логистика, ИТ, производство).

Для государств рейтинг становится инструментом стратегического планирования, помогая синхронизировать реформы с целями устойчивого развития (ЦУР ООН), цифровизации и социальной ответственности. При правильном выборе и выверенной последовательности реформы в сфере бизнеса возможно ускорение экономического роста, повышение производительности и в то же время сокращения загрязнения окружающей среды. Это создаст благоприятные условия для нового витка экономического развития, согласованного с принципами экологичности и социальности.

На основе рекомендаций Всемирного Банка предлагается провести комплексное исследование условий ведения бизнеса по новой международной методологии в национальных экономиках и регионах. Это даст возможность каждой стране выявить сильные и слабые стороны формирующейся деловой среды. Далее на основе полученных результатов по каждому направлению рейтинга и анализа лучших практик предлагается сформировать национальную целевую модель условий ведения бизнеса для страны и регионов, направленную на создание привлекательного инвестиционного климата. Что касается государственной поддержки бизнеса, то она должна быть доступна всем и оказываться быстро, быть максимально автоматизированной и обезличенной. Поэтому особое внимание должно уделяться переводу этих услуг в разряд электронного правительства. И, наконец, программы по развитию регионов должны быть синхронизированы с государственными программами поддержки предпринимательства.

В условиях динамично меняющейся рыночной ситуации и усиливающегося конкурентного окружения все большее влияние на развитие малого и среднего предпринимательства оказывают те условия и факторы, которые складываются во внешней среде. Объективным следствием этого является необходимость умелой адаптации предприятий к бизнес-среде и, в целом, использования более эффективной модели стратегического менеджмента. Бизнес-среда содержит большое разнообразие факторов, что выдвигает в качестве важнейших методологических задач выявление ключевых факторов, воздействующих на формирование делового климата в том или ином регионе, а также их ориентацию на выдвигаемые новые международные требования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Dollar D., Hallwart-Driemier M., Mengistae T. Investment Climate and Firms Performance in the Development Economies. – World Bank: Economic Development and Cultural Change, 2003. – P. 1–31.
2. Business Ready Methodology Handbook First Edition – URL: <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/357a611e3406288528cb1e05b3c7dfda-0540012023/original/B-READY-Methodology-Handbook.pdf> (дата обращения 05.09.2025).
3. Business Ready 2024. – URL: <https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/08942fab-9080-4f37-b7be-ef61c9f9aed9/content> (дата обращения 05.09.2025).

**ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ КАДРОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ
ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ**
**FORMATION OF AN EFFECTIVE SYSTEM OF HUMAN RESOURCES SUPPORT FOR
SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES IN THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE
FACE OF GLOBAL CHALLENGES**

Старков Захар Сергеевич,
Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы,
Российская Федерация, г. Москва
1132230539@pfur.ru

Афонин Иван Алексеевич,
Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы,
Российская Федерация, г. Москва
1132232353@pfur.ru

Проскурина Дарья Евгеньевна,
Российский университет дружбы народов им. Патриса Лумумбы,
Российская Федерация, г. Москва
1132230116@pfur.ru

Starkov Zakhar,
Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba,
Russian Federation, Moscow

Afonin Ivan,
Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba,
Russian Federation, Moscow

Proskurina Darya,
Peoples' Friendship University of Russia named after Patrice Lumumba,
Russian Federation, Moscow

Аннотация. Данная статья представляет собой исследование текущего состояния и тенденций развития сектора малого и среднего бизнеса (МСБ) в Республике Беларусь. Основное внимание уделяется выявлению ключевых факторов, ограничивающих стабильный рост данного сегмента экономики. Важнейшей проблемой, рассматриваемой в статье, является кадровая ситуация, характеризующаяся хроническим недостатком высококвалифицированных работников и общим дефицитом трудовых ресурсов. Проводится детальное изучение внутренних и внешних условий, оказывающих влияние на развитие ситуации. Предлагаются конкретные мероприятия, направленные на преодоление существующих препятствий и создание благоприятных условий для успешного функционирования предприятий МСБ, повышения их конкурентоспособности на внутреннем и международном рынках. Рассматриваемые решения охватывают широкий спектр мер поддержки, включая улучшение системы образования, налоговые льготы и оптимизацию регуляторной среды.

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство (МСБ), кадровый кризис, рынок труда, дефицит трудовых ресурсов.

Abstract. This article is a study of the current state and development trends of the small and medium-sized business (SME) sector in the Republic of Belarus. The main focus is on identifying the key factors limiting the stable growth of this segment of the economy. The most important problem considered in the article is the personnel situation, characterized by a chronic shortage of highly qualified workers and a general shortage of labor resources. A detailed study of the internal and external conditions influencing the development of the situation is carried out. Specific measures are proposed aimed at overcoming existing obstacles and creating favorable conditions for the successful functioning of SMEs, increasing their competitiveness in domestic and international markets. The solutions under consideration cover a wide range of support measures, including improving the education system, tax incentives, and optimizing the regulatory environment.

Keywords: small and medium-sized enterprises (SMEs), personnel crisis, labor market, labor shortage.

Малый и средний бизнес (МСБ) является структурным фундаментом экономики Республики Беларусь, внося существенный вклад в ее социально-экономическое развитие. По данным Национального статистического комитета на начало 2024 года, сектор МСБ насчитывает свыше 237 тысяч индивидуальных предпринимателей и 128,9 тыс. юридических лиц. Структура последних характеризуется доминированием микроорганизаций 89,6 % (115,4 тыс.), тогда на малые предприятия приходится 8,8 % (11,4 тыс.), а на средние – 1,6 % (2,1 тыс.). Согласно отчету Министерства экономики за 2024 год, вклад МСБ в валовой внутренний продукт (ВВП) страны составил 27,4 % (при росте ВВП страны на 1,5 %), причем наибольшая доля пришлась на малые (17,7 %) и средние (7,6 %) предприятия [1]. Объем производства товаров и услуг субъектами МСБ достиг 78,5 млрд белорусских рублей, демонстрируя рост на 3,8 % в годовом исчислении. Несмотря на ключевую роль в экономике, сектор МСБ сталкивается с системными ограничениями, среди которых доминирующим выступает кадровый кризис, ставший основным вызовом для его устойчивого роста [2].

В 2023 – первой половине 2024 годов рынок труда Беларуси демонстрирует устойчивую негативную тенденцию, ключевой из которой является хроническое отрицательное сальдо занятости. Это создает структурный дисбаланс, особенно болезненный для субъектов МСБ, не обладающих ресурсами для конкуренции с крупными корпорациями и государственным сектором за квалифицированные кадры. Основные индикаторы подтверждают данную тенденцию. По данным Белстата в первом квартале 2024 года было принято на работу 173,9 тыс. человек, тогда как уволено – 201,9 тыс. человек, что сформировало отрицательное сальдо в 28,0 тыс. человек [3]. Несмотря на некоторое сезонное улучшение ситуации, общий дефицитный тренд сохраняется.

Официальный уровень безработицы (по методологии МОТ) стабильно удерживается на низкой отметке и на апрель 2024 года составил 3,2 %. При этом уровень зарегистрированной безработицы является экстремально низким (0,2 % на конец мая 2024 года). Такая ситуация свидетельствует не о недостатке рабочих мест, а о глубоком структурном дефиците трудовых ресурсов в экономике.

Качественная оценка рынка труда выявляет ряд негативных характеристик. К ним относятся, в частности, сезонные колебания. Уровень безработицы демонстрирует сезонное снижение в теплый период (второй-третий кварталы) до 2,5–2,7 % на фоне сезонной занятости в строительстве и сельском хозяйстве, что маскирует остроту проблемы [3].

Дисбаланс спроса и предложения: на одну заявленную вакансию в среднем по стране приходится менее 0,7 безработных. В Минске этот показатель критически низок – 0,3, тогда как в некоторых моногородах и сельских районах (например, в Витебской и Могилевской областях) он может достигать 1,5–2,0, что указывает на территориальное несоответствие вакансий и трудовых ресурсов.

Структура вакансий: более 60 % заявленных потребностей предприятий приходятся на рабочие профессии (слесари, водители, операторы станков) и специалистов сферы услуг

(продавцы, официанты, курьеры), где конкуренция с крупными сетями и госпредприятиями для МСБ наиболее высока.

По информации Белстата, номинальная начисленная средняя зарплата в Беларуси по итогам первого полугодия 2025 года составила 2575,1 рубля [3]. Рост этого показателя за полугодие, выраженный в белорусских рублях, составил 20 %. Однако номинальный рост в значительной степени нивелируется инфляцией, которая за аналогичный период достигла 18,5 %. Таким образом, реальный рост заработной платы (с учетом инфляции) является незначительным. При этом значительная межотраслевая дифференциация доходов (разрыв между высокооплачиваемой ИТ-сферой и, например, сельским хозяйством или текстильной промышленностью достигает 3–4 раз) стимулирует миграцию специалистов из МСБ в более высокооплачиваемые сектора.

Отраслевой анализ выявляет наиболее проблемные сегменты с точки зрения кадрового обеспечения, при этом внутри каждой отрасли наблюдается значительная дифференциация.

ИТ-сфера: высокий внутренний спрос усугубляется интенсивной международной конкуренцией. Наблюдается острый дефицит Senior- и Middle-разработчиков (Java, Python, JavaScript), а также архитекторов и DevOps-инженеров. При этом рынок перенасыщен начинающими специалистами (Junior), что создает структурный перекося. По оценкам Ассоциации «Объединенная компьютерная инженерия», ежегодный чистый отток квалифицированных ИТ-специалистов в 2024–2025 гг. составляет около 8–10 % от общего числа, что критически сказывается на малых и средних ИТ-компаниях, не способных предложить конкурентоспособные на мировом рынке пакеты компенсаций.

Промышленность и производство: ключевыми проблемами являются старение кадрового состава (средний возраст высококвалифицированного рабочего на станках с ЧПУ или наладчика оборудования превышает 50 лет) и отсутствие притока молодежи. Наибольший дефицит наблюдается в сегменте цифровых профессий: операторы роботизированных линий, специалисты по 3D-моделированию и аддитивным технологиям. Традиционные профессии (токарь, фрезеровщик) также испытывают острый кадровый голод, но здесь проблема усугубляется низкой производительностью труда и устаревшей материальной базой на многих малых предприятиях [4].

Торговля, логистика и сфера услуг: характеризуются высочайшей текучестью кадров (до 40–50 % в год в сегменте общественного питания и розничной торговли). Внутри отрасли выделяется кризис в логистике, где наблюдается острая нехватка дальнобойщиков категории «СЕ» и логистов-аналитиков, способных работать с системами оптимизации цепочек поставок. В торговле МСБ проигрывает крупным ритейлерам в борьбе за кассиров и мерчандайзеров, а в сфере услуг – за администраторов, косметологов и мастеров по ремонту техники.

Развитие кадрового кризиса в белорусском МСБ носит многофакторный характер, объединяя макроэкономические и внутрикорпоративные причины.

Среди макроэкономических факторов выделяются:

– Демографический спад. Сокращение экономически активного населения (на 0,7 % в 2024 году) вследствие низкой рождаемости 1990-х годов создает долгосрочный структурный дефицит [5].

– Трудовая эмиграция. По данным Исследовательского центра ИПМ, чистый отток высококвалифицированных специалистов (ИТ, здравоохранение, инженерия) в 2024 году оценивается в 15–20 тыс. человек, что усугубляет качественный дефицит кадров.

– Перенасыщение рынка вакансиями. Коэффициент напряженности (количество безработных на одну вакансию) в 0,7 свидетельствует о том, что работодатели конкурируют за крайне ограниченное количество соискателей.

На уровне управления предприятиями МСБ проблемы заключаются в следующем:

Неэффективная модель компенсаций – попытки конкурировать исключительно через уровень базовой заработной платы заведомо проигрышный вариант для МСБ. Крупные

компания и госсектор предлагают на 25–40% более высокие оклады, полный социальный пакет и бонусы.

Низкий уровень управления персоналом – неэффективная организация труда, конфликтный менеджмент, отсутствие системной обратной связи и программ развития усугубляют текучесть кадров.

Отсутствие карьерных и образовательных перспектив – для поколений Y и Z ключевыми мотиваторами являются понятная карьерная траектория и возможности обучения. Игнорирование этих запросов ведет к потере лояльности. МСБ редко инвестирует в корпоративное обучение [6].

Несоответствие условий труда современным ожиданиям: игнорирование запросов на гибкие (удаленная работа, гибкий график) и гибридные формы занятости снижает привлекательность работодателя на фоне более адаптивных компаний.

Для благополучного устранения кадровой проблематики, необходимо рассмотреть пути ее решения. Так первоочередной задачей является создание эффективных механизмов привлечения и закрепления специалистов в ключевых отраслях экономики. Статистика показывает, что за период с 2021 по 2023 год Беларусь потеряла более 132 тыс. занятых в экономике, более 3 % от общей численности работающего населения. Особое внимание следует уделить созданию современных условий труда и социально-бытовой инфраструктуры, особенно в сельской местности [3]. Как отмечал Президент Беларуси А.Г. Лукашенко, решение кадровой проблемы невозможно без создания надлежащих условий на селе [7]. Это подразумевает развитие от жилищного фонда до объектов культурно-досуговой сферы.

Не менее важным является кардинальное реформирование систем подготовки кадров, которая должна отвечать требованиям цифровой экономики и инновационного развития. Крайне необходимо создать систему непрерывного профессионального образования, обеспечивающую постоянное обновление компетенций работников в соответствии с технологическими изменениями. Это особенно актуально в условиях цифровизации экономики и внедрения искусственного интеллекта. Также необходимо развить механизмы государственно-частного партнерства в сфере подготовки кадров, включая создание корпоративных университетов, специализированных центров компетенций и программ дуального образования. Опыт развитых стран показывает, что участие работодателей в образовательном процессе значительно повышает качество подготовки специалистов. Внедрить систему профессиональной сертификации и оценки компетенций, основанную на международных стандартах ISO в области управления человеческими ресурсами. Это позволит обеспечить объективную оценку квалификации работников и их соответствие требованиям современного рынка труда.

Стоит отметить, что современные тренды в области управления персоналом требуют активного внедрения цифровых технологий во все аспекты кадровой работы. Рекомендуется создать единую цифровую платформу управления кадрами, интегрирующую процессы подбора, оценки, развития и ротации персонала. Такая система должна обеспечивать возможность прогнозирования кадровых потребностей, оценки эффективности работников и планирования карьерных траекторий. Внедрить технологии искусственного интеллекта для автоматизации рутинных HR-процессов, включая первичный отбор кандидатов, анализ соответствия компетенций требованиям должности и прогнозирование риска увольнения сотрудников [8]. Развить систему HR-аналитики, позволяющую принимать решения на основе анализа больших данных о персонале. Это включает мониторинг показателей вовлеченности, производительности, удовлетворенности работой и других ключевых метрик.

Особое внимание следует уделить работе с молодыми специалистами, поскольку молодежная безработица составляет 6 %, что свидетельствует о проблемах в системе трудоустройства выпускников [3]. Рекомендуется создать национальную программу поддержки молодых специалистов, включающую льготное кредитование, предоставление служебного жилья, дополнительные социальные гарантии и ускоренные карьерные треки. Развить систему наставничества и менторства, обеспечивающую передачу профессионального

опыта от старших поколений к молодым работникам. Это особенно важно в условиях демографического старения и необходимости сохранения профессиональных знаний и навыков. Внедрить программы профориентации и раннего профессионального самоопределения, начиная со школьного возраста. Это позволит сформировать осознанный выбор профессии и снизить риск неудовлетворенности трудовой деятельностью в будущем.

Значительные диспропорции в региональном развитии требуют дифференцированного подхода к кадровой политике. Необходимо создать региональные центры развития кадрового потенциала, координирующие деятельность по подготовке, переподготовке и трудоустройству специалистов в соответствии с потребностями местной экономики. Внедрить систему межрегиональной мобильности кадров, обеспечивающую перераспределение трудовых ресурсов в зависимости от экономических потребностей различных регионов страны. Развить механизмы государственной поддержки предприятий, создающих высокотехнологичные рабочие места в регионах, включая налоговые льготы, субсидии на подготовку кадров и развитие инфраструктуры.

Реализация представленных рекомендаций требует системного подхода и координации усилий всех заинтересованных сторон – государственных органов, работодателей, образовательных организаций и общественных объединений. Модернизация кадровой политики должна стать приоритетом государственного развития, поскольку именно качество человеческих ресурсов определяет конкурентоспособность экономики и социальную стабильность общества [9]. Опыт развитых стран показывает, что инвестиции в развитие кадрового потенциала обеспечивают значительную отдачу в виде повышения производительности труда, инновационной активности и общего уровня благосостояния населения. Реализация предложенных мер позволит не только решить текущие проблемы дефицита кадров, но и создать основу для устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь в долгосрочной перспективе. Это особенно важно в условиях глобальной конкуренции за человеческие ресурсы и необходимости обеспечения технологического суверенитета страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Министерство экономики Республики Беларусь. – URL: <https://www.economy.gov.by/> (дата обращения 23.09.2025).
2. Заяц Д. Государство намерено сокращать кадровый дефицит // Экономическая газета. – № 48 (2742). – URL: <https://brestprofstroy.by/index.php/novosti-i-sobytiya/item/506-kak-v-belarusi-reshaetsya-problema-defitsita-rabochikh-kadrov> (дата обращения 23.09.2025).
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – URL: <https://www.belstat.gov.by/> (дата обращения 23.09.2025).
4. Марцинкевич Н. Как в Беларуси решается проблема дефицита рабочих кадров. – URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/nekhatka-kadrov-ostro-problema-stoit-v-zdravookhranenii-i-sotsusl-ugah/> (дата обращения 23.09.2025).
5. Не допустить катастрофы с дефицитом трудовых ресурсов. // БЕЛТА. – URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/novye-pravila-na-rynke-truda-vstupyat-v-silu-s-1-yanvary-2025-goda/> (дата обращения 23.09.2025).
6. Минтруда о постановлении Правительства по вопросам содействия в трудоустройстве // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: https://elib.psu.by/bitstream/123456789/18559/1/%D0%93%D0%B0%D0%BB%D0%B5%D1%88%D0%BE%D0%B2%D0%B0_c359-362.pdf (дата обращения 23.09.2025).
7. О ценных кадрах, трудовых мигрантах и подготовке нового закона для защиты работников рассказывает министр труда и соцзащиты // Кобрина. – URL: <https://belta.by/president/view/ne-dopustit-katastrofy-s-defitsitom-trudovyh-resursov-lukashenko-objasnil-zachem-strane-nuzhny-716438-2025/> (дата обращения 23.09.2025).

8. Министерство труда и социальной защиты Республики Беларусь. – URL: <https://mintrud.gov.by/> (дата обращения 23.09.2025).

9. Заяц Д. Новые правила на рынке труда вступят в силу с 1 января 2025 года // Экономическая газета. – № 71 (2765). – URL: <https://neg.by/novosti/otkrytj/gosudarstvo-namereno-sokrashchat-kadrovyy-defitsit/> (дата обращения 23.09.2025).

УДК 336.6

**МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ
И МЕСТО В НЕМ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ
MECHANISM OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION
AND THE PLACE OF FINANCIAL CONTROL IN IT**

Чубарова Наталья Эдуардовна,
Белорусский государственный экономический университет,
Республика Беларусь, г. Минск
n.chubarova-0204@mail.ru

Chubarova Natalia,
Belarus State Economic University,
Republic of Belarus, Minsk

Аннотация. Оборотный капитал – важнейшая компонента любого бизнеса. Он функционирует на всех этапах процесса производства, обеспечивая его непрерывность. Управление оборотным капиталом в каждой организации является основополагающим компонентом в общем комплексе проблем повышения эффективности его формирования и использования. Наличие у организации оборотных средств, их достаточность предопределяют масштабы бизнеса и его результативность. Формирование и эффективное использование оборотных средств в организации – ключевой элемент ее финансовой политики. В статье акцентировано внимание на роль постоянного контроля за процессом формирования и использования оборотного капитала организации, обоснована необходимость разработки и внедрения комплексной системы внутреннего финансового контроля, которая позволит оценить ее платежеспособность и ликвидность, выявить возможные риски и проблемы, а также принять меры по их устранению.

Ключевые слова: оборотный капитал, оборотные средства, управление оборотными средствами, внутренний финансовый контроль.

Abstract. Working capital is the most important component of any business. It functions at all stages of the production process, ensuring its continuity. Working capital management in each organization is a fundamental component in the overall complex of problems of increasing the efficiency of its formation and use. The availability of working capital in an organization and its sufficiency predetermine the scale of the business and its effectiveness. The formation and effective use of working capital in an organization is a key component of its financial policy. The article focuses on the role of continuous monitoring of the process of formation and use of the organization's working capital, the need to develop and implement a comprehensive system of internal financial control, which will allow assessing its solvency and liquidity, identifying possible risks and problems, and taking measures to eliminate them, is substantiated.

Keywords: working capital, current assets, working capital management, internal financial control.

Управление оборотным капиталом – это бизнес-стратегия, призванная обеспечить эффективную работу компании путем анализа и контроля ее текущих активов и обязательств для их наиболее эффективного использования. Оно требует мониторинга активов и обязательств компании для поддержания достаточного денежного потока для покрытия краткосрочных операционных расходов и краткосрочных долговых обязательств.

Белорусский ученый-финансист Ткачук М.И. под системой управления оборотными средствами понимает «целый комплекс мер и мероприятий, обеспечивающий рациональное использование оборотных средств в соответствии с потребностями производства и постоянное ускорение их оборачиваемости. К ним следует отнести разработку и использование обоснованных нормативов по всем элементам оборотных средств, оперативное планирование их кругооборота и постоянный контроль за их состоянием на всех стадиях, налаженную организацию снабжения материальными ценностями, сбыта продукции, осуществления расчетных операций, а также применения действенной системы материального поощрения за повышение эффективности оборотных средств» [1, с. 164].

Формирование и эффективное использование оборотного капитала в организации – важная составляющая ее финансовой политики, цель которой – повышение управляемости денежными потоками, обеспечивающей финансовую устойчивость и платежеспособность, оптимизация структуры капитала.

Для достижения ключевых целей финансовой политики предусматривается решение следующих задач:

- синхронизация и обеспечение сбалансированности притока и оттока денежных средств;
- улучшение структуры используемых финансовых ресурсов;
- повышение устойчивости потока денежных средств и точности планирования.

Основная цель управления оборотным капиталом – дать компании возможность поддерживать достаточный денежный поток для покрытия своих краткосрочных операционных расходов и краткосрочных долговых обязательств.

В процессе управления оборотным капиталом осуществляется сравнение всех текущих активов с текущими обязательствами, при этом имеется несколько активов, которые наиболее важно отслеживать.

В управлении оборотным капиталом ключевым вопросом является то, как долго капитал находится в оборотных активах. В идеале капитал должен быть привязан как можно меньше по времени. В таком случае это положительно влияет на генерирование положительного денежного потока.

Основой управления оборотным капиталом является отслеживание денежных средств и потребностей в них. Это включает в себя управление денежными потоками организации путем прогнозирования потребностей, мониторинга остатков денежных средств и оптимизации притоков и оттоков денежных средств, чтобы гарантировать, что у компании достаточно денежных средств для выполнения своих обязательств.

Хотя эффективное управление оборотным капиталом может помочь компании избежать финансовых трудностей, оно не обязательно приведет к увеличению прибыли и рентабельности. Управление оборотным капиталом по своей сути не увеличивает прибыль, не делает продукцию более конкурентоспособной или не улучшает положение компании на рынке. Организациям по-прежнему необходимо сосредоточиться на росте реализации, контроле расходов и других факторах роста прибыли. По мере увеличения прибыли управление оборотным капиталом улучшит финансовое состояние организации.

Компании должны принять определенные меры, такие как сокращение кредитного периода клиентов, увеличение собственного кредитного периода, поддержание необходимого уровня запасов, что снижает затраты на сырье, и правильное управление денежными средствами, что обеспечивает снижение затрат на хранение денежных средств. Если эти меры будут соблюдаться, потребность в оборотном капитале автоматически снизится.

Управление оборотным капиталом имеет важное значение в финансовом менеджменте, так как играет ключевую роль в поддержании работоспособности организации. Компании инвестируют часть своего постоянного капитала в основные средства и сохраняют часть его в качестве оборотного капитала, то есть для удовлетворения повседневных потребностей. В экономической литературе движение денежных средств в организации зачастую сравнивают с кровообращением в организме человека, то есть оборотный капитал для компании подобен крови для человеческого тела. Управление оборотным капиталом, если оно осуществляется эффективно, результативно и последовательно, обеспечит организации финансовое здоровье. Компания инвестирует свои средства в долгосрочные цели и для краткосрочных операций.

Процесс управления оборотным капиталом представляет собой балансирование между рисками. В связи с недостатком оборотных активов в организации могут иметь место такие риски, как:

- перебои в снабжении материально-техническими ресурсами и, как следствие, увеличение продолжительности производственного цикла и увеличение расходов организации;

- снижение объемов реализации готовой продукции вследствие недостаточных запасов готовой продукции и, как следствие, снижение доходов организации, невозможность рассчитываться по счетам.

В связи с избытком оборотных активов могут иметь место риски, связанные с тем, что:

- вырастут расходы на хранение излишних запасов материальных ценностей;
- уменьшится реальная стоимость дебиторской задолженности и денежных средств в связи с инфляцией;

- запасы материальных ресурсов могут испортиться физически, например, вследствие коррозии металла.

Управление оборотным капиталом подразумевает его планирование, а также осуществление постоянного контроля за процессом его формирования и использования, чтобы рассчитанные показатели были доведены до каждого структурного подразделения и оперативно осуществлялся контроль за выполнением производственных заданий, за затратами, за состоянием запасов материально-технических ресурсов, а также за состоянием расчетов и осуществлением потоков денежных средств.

Ключевым орудием контроля за формированием и использованием оборотных средств является финансовый анализ, который должен включать в себя исследование таких показателей, как состав и структура оборотных средств, рациональность их размещения по сферам производства обращения, использование различных источников финансирования, дебиторская задолженность, оборачиваемость и рентабельность оборотных средств, платежеспособность организации и др.

Контроль охватывает все сферы деятельности организации (финансовую, производственную, инвестиционную и др.) и представляет собой постоянное наблюдение за реализацией принятых управленческих решений с целью внесения своевременной корректировки в случае выявления отклонения. Ключевая цель осуществления контроля в организации – предупреждение, пресечение отклонений деятельности организации или конкретного подразделения от заданной управленческой программы.

Как подчеркивает Борисова О.В., «контроль является одной из самых сложных функций управления бизнесом. Его ключевой особенностью является то, что он должен быть всеобъемлющим...Контроль должен являться фундаментальным элементом управленческого процесса. По сути, все функции процесса управления являются частями всеобъемлющего контроля, встраиваемого в бизнес» [2, с. 9].

На важность финансового контроля указывает Косаренко Н.Н.: «...только посредством применения систем контроля организация способна обеспечить достижение своих целей» [3, с. 56].

Экономист Шарамко М.М. определяет системно-синергетический подход как перспективное направление развития внутреннего контроля. Он указывает на то, что «системный подход базируется на целостном видении исследуемых объектов, явлений или

процессов и представляется наиболее универсальным и адекватным методом анализа и исследования технических, экономических и других систем» [4, с. 57].

Осуществление финансового контроля в организации направлено на обеспечение рационального использования финансовых ресурсов и предотвращение возникновения финансовых рисков.

То, что на всех стадиях кругооборота оборотных средств, выражающих отношения производства, распределения, обмена и потребления, участвуют финансы, предопределяет необходимость и важность финансового контроля в сфере материального производства.

Обычно в организациях управление оборотным капиталом сводится к обеспечению потребности в оборотных средствах, анализу источников финансирования и эффективности их использования.

В настоящее время в организациях не действует комплексная система внутреннего контроля за формированием и использованием оборотного капитала, начиная с расчета потребности в материальных ресурсах и заканчивая поступлением выручки от покупателей за реализованную продукцию (товары, работы, услуги).

Для действенного контроля оборотных средств внутреннему аудитору следует изучить их состав, структуру. Можно выделить следующие отправные пункты в сфере контроля оборотного капитала.

1. Поступление сырья, материалов, топлива, покупных полуфабрикатов на основе договоров на поставку материальных ресурсов, которые заключены после того, как организация составила план производства продукции на год, определила годовую потребность в материальных ресурсах и рассчитала норматив оборотных средств по сырью и материалам (оптимальный запас).

2. Оплата за поставляемые сырье, материалы, покупные полуфабрикаты. Следует проконтролировать и проанализировать способы оплаты, возникновение задолженности, в том числе по конкретным кредиторам.

3. Процесс производства продукции. Следует подвергнуть контролю отпуск материальных ресурсов с материальных складов в производство, запасы незавершенного производства, их величину, порядок расчета норматива незавершенного производства и анализ их фактической величины, порядок проведения инвентаризации незавершенного производства, расчет себестоимости незавершенного производства.

4. Проверка себестоимости выпущенной из производства продукции, ее отгрузки и реализации покупателям. Себестоимость выпущенной из производства продукции следует проверить на основе затрат на производство с учетом переходных остатков незавершенного производства на начало и конец месяца. Следует проверить правильность учета и списания себестоимости реализованной продукции, управленческих расходов и расходов на реализацию.

5. Контроль расчетов с покупателями за отгруженную продукцию. Выявление правонарушений на раннем этапе позволяет сделать деятельность эффективной.

Учет расчетов с покупателями и заказчиками играет важную роль в любой организации, так как от качества этих расчетов зависит эффективность ее функционирования и финансовое состояние. Данный участок бухгалтерского учета является одним из наиболее трудных и затратных в учетной работе. Это связано с тем, что данный вид операций часто повторяется, имеет разнообразные формы расчетов и большой состав контрагентов.

Для совершенствования учета расчетов с покупателями и заказчиками можно ввести в организации обязательную внутреннюю проверку документов, что позволит увеличить качество и достоверность составляемых документов для клиентов, а также сократить время для устранения недостатков в них.

6. Проверка наличия, сохранности денежных средств и денежных документов. Проверка денежных средств включает кассовые и банковские операции в национальной и иностранной валютах, а также операции с криптовалютой.

Следует отметить, что все эти контрольные мероприятия должны осуществляться не разрозненно, а должны составлять комплексную систему внутреннего финансового контроля.

В реализацию мероприятий комплексного внутреннего контроля должны быть вовлечены работники финансового отдела, коммерческой службы, производственно-диспетчерского отдела, службы сбыта, контрольно-ревизионного отдела. Экономист Косаренко Н.Н. указывает на важность взаимодействия и координации: «контроль должен осуществляться на основе четкого взаимодействия всех подразделений и служб организации» [3, с. 63]. Только слаженная, согласованная работа всех подразделений организации приведет к тому, что будет иметь место эффективное управление оборотным капиталом, не будет сбоев в выпуске и отгрузке выпускаемой продукции, регулярно будет поступать выручка за реализованную продукцию, организация не будет испытывать проблем с ликвидностью и оплатой счетов поставщиков.

Контроль и анализ эффективности использования оборотного капитала направлены на обеспечение текущей деятельности, позволяют максимизировать прибыль на вложенный капитал при обеспечении устойчивой платежеспособности организации. Это достаточно трудоемкий процесс, требующий координации всех служб организации во главе с финансовой.

Постоянный контроль и анализ данных об объеме израсходованных ресурсов, величине закупок и размера материальных ресурсов на складе помогает постоянно контролировать оборотный капитал, а вводя корректирующие меры, можно осуществлять более эффективное управление, улучшая финансовое состояние и платежеспособность организации, обеспечивая и повышая шансы на успех организации.

Внутренний финансовый контроль является важным инструментом для обеспечения эффективного управления оборотными средствами в организациях. Он позволяет оценить их финансовое состояние, выявить возможные риски и проблемы, а также принять меры по их устранению.

Таким образом, обеспечение непрерывности, ритмичности процесса производства продукции, избежание срывов в снабженческо-сбытовой деятельности, ключевым моментом которой является оборотный капитал, достигается только путем роста эффективности применяемой в организации системы контроля как функции управления оборотными средствами. Это определяет необходимость разработки и внедрения оптимальной комплексной системы внутреннего контроля формирования и использования оборотного капитала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ткачук М.И. Проблемы финансового планирования. – Минск: Наука и техника, 1972. – 206 с.
2. Древинг С.Р., Борисова О.В., Хрустова Л.Е. Финансовый контроль в системе финансового менеджмента: учебник. – М.: КноРус, 2025. – 347 с. – URL: <https://book.ru/book/958638> (дата обращения: 18.07.2025).
3. Косаренко Н.Н. Финансовый контроль деятельности экономического субъекта: учеб. пособие. – М.: КноРус, 2026. – 160 с.
4. Шарамко М.М. Внутренний контроль: методология, система и процессы: монография. – М.: Русайнс, 2020. – 228 с. – URL: <https://book.ru/book/936041> (дата обращения 18.07.2025).

**SANCTIONS PRESSURE AND POLICY STABILITY: A COMPARATIVE STUDY
OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY PATHS FOR RESILIENCE BUILDING
IN CHINESE AND RUSSIAN ENTERPRISES**
**САНКЦИОННОЕ ДАВЛЕНИЕ И ПОЛИТИЧЕСКАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ:
СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПУТЕЙ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ
ОТВЕТСТВЕННОСТИ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ
В КИТАЙСКИХ И РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ**

Song Yibo,
National Research Tomsk State University,
Russian Federation, Tomsk
syb0829@qq.com

Сун Ибо,
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Российская Федерация, г. Томск

Abstract. The article provides a comparative analysis of the impact of corporate social responsibility (CSR) on corporate sustainability in China and Russia in different geopolitical conditions (with and without sanctions). Chinese companies have developed a CSR model based on government-business cooperation, which increases sustainability through government support and digitalization. Russian companies, faced with sanctions, have created an "alternative adaptive" model based on market approaches and local innovations. The main differences in practices are: China is focused on politics and social harmony, while Russia is focused on survival and adaptation. Within the framework of the Belt and Road initiative, three strategies are proposed for developing CSR synergies: joint development of standards, CSR projects, and intercultural governance. The study expands the theory of business social responsibility, offering new solutions for the sustainability of companies and contributes to strengthening economic cooperation between China and Russia.

Keywords: corporate social responsibility, organizational resilience, geopolitics, Belt and Road Initiative, sanctions environment.

Аннотация. В статье проводится сравнительный анализ влияния корпоративной социальной ответственности (КСО) на корпоративную устойчивость в Китае и России в разных геополитических условиях (с санкциями и без них). Китайские компании разработали модель КСО, основанную на сотрудничестве государства и бизнеса, что повышает устойчивость через государственную поддержку и цифровизацию. Российские компании, столкнувшись с санкциями, создали «альтернативную адаптивную» модель, опирающуюся на рыночные подходы и локальные инновации. Основные различия в практиках: Китай ориентирован на политику и социальную гармонию, Россия – на выживание и адаптацию. В рамках инициативы «Один пояс, один путь» предлагаются три стратегии для развития синергии КСО: совместная разработка стандартов, проекты КСО и межкультурное управление. Исследование расширяет теорию социальной ответственности бизнеса, предлагая новые решения для устойчивости компаний и способствует укреплению экономического сотрудничества между Китаем и Россией.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, организационная устойчивость, геополитика, инициатива «Один пояс, один путь», санкционная среда.

Global geopolitical tensions continue to escalate, posing unprecedented challenges to businesses. The West has imposed comprehensive sanctions on Russia, while China, while not directly subject to sanctions, faces increasing risks of trade protectionism and technological blockades.

Against this backdrop, how businesses can build resilience through social responsibility practices has become a focus of both academic and practical attention.

Organizational resilience, defined as the ability of an organization to absorb shocks, adapt to changes, and transform during a crisis, has become a critical factor in corporate sustainable development [1]. Traditional research has focused on a single country or region, ignoring the profound impact of different geopolitical environments on the relationship between corporate social responsibility and resilience [2]. This study aims to answer the following questions: how do corporate social responsibility practices affect corporate resilience in sanctions and non-sanction environments, what are the key differences between Chinese and Russian corporate social responsibility practices, under the framework of the Belt and Road Initiative, how can a collaborative path for Chinese and Russian corporate social responsibility be established to enhance common resilience?

This study has important theoretical and practical implications. Theoretically, it incorporates geopolitical factors into the research framework of corporate social responsibility, expanding the boundaries of traditional CSR theory. Practically, it provides strategic references for companies in both countries to navigate a complex international environment. In terms of policy, it offers new insights into deepening Sino-Russian economic cooperation and promoting high-quality development of the Belt and Road Initiative.

China adheres to a mixed ownership system characterized by "public ownership as the primary sector and the co-development of various forms of ownership". Within this institutional framework, corporate social responsibility practices exhibit distinct Chinese characteristics: strong policy guidance, close integration of social responsibility with national strategies, and digital empowerment of social responsibility innovation [3]. In May 2025, the General Offices of the CPC Central Committee and the State Council issued the "Opinions on Improving the Modern Enterprise System with Chinese Characteristics", which explicitly called for "cultivating modern enterprises that are more dynamic, resilient, and competitive".

Russia's economic system is characterized by oligarch-dominated, marginalized citizens. Research indicates that although Gazprom is nominally 50,002 % state-owned, its management and financial oligarchs form shared interests through cross-shareholdings and related-party transactions [4]. Against this backdrop, Russian corporate social responsibility practices face unique challenges: a lack of institutional safeguards, significant geopolitical influences, and the need for localization as a new dimension of social responsibility.

China adopts a "mandatory framework + voluntary practice" model, establishing a baseline for corporate social responsibility through fundamental laws while encouraging companies to voluntarily implement higher standards of social responsibility. In contrast, Russia prefers a "predominantly voluntary" model with mandatory implementation in specific industries. With the exception of a few sectors involving national security, corporate social responsibility is largely voluntary. Notably, since 2024, Russia has begun strengthening its social responsibility requirements for foreign companies, particularly in the areas of localization and supply chain security.

As of 2024, energy has become one of the three pillars of China-Russia bilateral trade, accounting for over 35 % of total bilateral trade. Chinese companies (such as CNPC and Sinopec) are emphasizing "community co-development" in their energy projects, fulfilling their social responsibilities through establishing community development funds and providing vocational skills training. For example, in the China–Russia East Route Natural Gas Pipeline project, Chinese companies invested over RMB 500 million in community development along the route.

In contrast, the social responsibility practices of Russian energy companies (such as Gazprom and Rosneft) focus more on "compliance" and "survival". Due to the impact of sanctions, Russian energy companies have prioritized their social responsibility efforts on maintaining basic operations, protecting employee employment, and meeting domestic energy needs.

The withdrawal of Western companies following the Russia-Ukraine conflict in 2022 presented significant opportunities for Chinese companies. For example, Chinese automakers' share of the Russian new car market soared from 2 % in 2019 to 59 % in 2024. Chinese manufacturing companies, such as Geely and Great Wall, adopted a social responsibility strategy of "technology empowerment

+ job creation". Geely, for example, created over 3000 high-quality jobs at its R&D center in Russia [5].

Russian manufacturing companies are facing new social responsibility demands stemming from the "forced localization" policy. In response to Western sanctions, the Russian government is requiring foreign companies to exchange technology and intellectual property for market share, making localization a new dimension of social responsibility.

China's corporate social responsibility practices are primarily driven by policy. The 2024 GoldenBee China CSR Index Report shows a 12 % year-on-year increase in the overall corporate social responsibility index, demonstrating that social responsibility has been deeply integrated into corporate strategies. In contrast, Russian companies' social responsibility practices are more market-driven, particularly in the current environment of sanctions.

Chinese companies generally prioritize the government, followed by employees and customers. This prioritization is closely tied to China's institutional environment of "government-enterprise collaboration". Russian companies, on the other hand, prioritize customers and employees, especially in the current environment of sanctions.

Chinese companies generally outperform their Russian counterparts in terms of transparency in their social responsibility reporting. According to a survey, over 90 % of large Chinese companies publish social responsibility reports, and most of these reports are third-party verified. In contrast, Russian companies have lower transparency in their social responsibility reporting, with only about 60 % of large companies publishing reports regularly.

Chinese companies' social responsibility practices are highly synergistic with government policies, forming a unique "government-enterprise collaborative" resilience-building mechanism. Research by Guo Y. et al. (2025) shows that companies with higher levels of social responsibility demonstrate greater resilience, manifested in stronger shock absorption capacity, enhanced adaptive capacity, and improved operational performance [6].

In China, social responsibility has become an important channel for companies to obtain policy support. Research has found that companies that actively fulfill their social responsibilities are more likely to receive government subsidies, tax incentives, and project support. For example, between 2022 and 2024, Chinese companies with high ESG ratings received an average of 23 % more government subsidies than their peers [7].

The digital transformation of Chinese companies is providing new avenues for social responsibility innovation while also strengthening corporate resilience. For example, JD.com is leveraging digital technology to establish a comprehensive social security system for its couriers, which not only fulfills its social responsibility but also improves employee loyalty and productivity.

Under the influence of Western sanctions, Russian companies have been forced to develop unique "alternative adaptive" social responsibility practices. When Western brands withdrew, Russian retail giant X5 Retail Group quickly established partnerships with Chinese suppliers and made supporting the development of local suppliers a new priority in its social responsibility efforts.

Russian companies have long faced economic volatility and political uncertainty, fostering a business philosophy of "preparing for the worst". For example, Russian energy company Gazprom stockpiled sufficient parts and alternative suppliers in advance of 2023. These preparations ensured normal operations when Western sanctions disrupted the supply chain.

In recent years, Russia has continuously promoted its "import substitution" and "Made in Russia" strategies, requiring foreign companies to exchange technology and intellectual property for market share. This policy environment has forced Russian companies to innovate their social responsibility practices, embracing localization as a new dimension of social responsibility.

Chinese companies primarily follow a "policy support-resource acquisition-resilience enhancement" path: actively fulfilling social responsibilities → gaining government policy support → acquiring more resources → improving corporate resilience. In contrast, Russian companies primarily follow a "market adaptation-trust building-resilience enhancement" path: actively fulfilling social responsibilities → earning the trust of consumers and partners → strengthening market adaptability → improving corporate resilience [8].

In terms of stakeholder support mechanisms, Chinese and Russian companies share both similarities and significant differences. Chinese companies rely more on government support, with the government being considered the most important stakeholder, while Russian companies rely more on market support, with customers and partners being considered the most critical stakeholders.

The study found that the institutional environment significantly moderates the relationship between social responsibility and resilience. In stable institutional environments (such as China), companies can establish stable government-enterprise relationships through long-term social responsibility investment. In turbulent institutional environments (such as Russia under sanctions), however, companies require more flexible social responsibility strategies.

Under the Belt and Road Initiative, China-Russia energy cooperation is undergoing a three-dimensional upgrade: ensuring the supply of traditional energy, increasing the use of new energy, and empowering digitalization. According to statistics from the General Administration of Customs of China, energy had become one of the three pillars of China-Russia bilateral trade by 2024, with trade volume reaching 85.6 billion US dollars, an 18 % year-on-year increase.

The withdrawal of Western companies following the 2022 Russia-Ukraine conflict created new opportunities for Sino-Russian industrial chain collaboration. Chinese automakers' share of the Russian new car market soared from 2 % in 2019 to 59 % in 2024, not only filling a gap in the market but also fulfilling their social responsibilities through localized practices.

In finance and logistics, Chinese and Russian companies are deepening their cooperation through institutional innovation. In finance, companies from both sides are collaborating on developing a cross-border payment system based on the RMB and the ruble. In logistics, the China-Europe Express has become a vital logistics channel connecting China and Russia, with the number of trains expected to exceed 20000 in 2024, a year-on-year increase of 25 %.

China and Russia can collaborate to establish common standards for the certification of new energy equipment in extremely cold regions. Russia's Arctic region and China's Northeast face similar challenges in extremely cold environments. The two sides can collaborate to develop technical standards and certification systems for new energy equipment suitable for these regions.

Under the framework of the Belt and Road Initiative, China and Russia can cooperate to implement social responsibility projects in the Eurasian Energy Internet plan, such as cross-border community development plans, cross-border talent training plans, and cross-border environmental protection plans.

While there are cultural differences between Chinese and Russian corporate social responsibility management, there is also potential for complementarity [9]. Chinese companies emphasize harmony and win-win outcomes, while Russian companies prioritize adaptability and resilience. By integrating these two management philosophies, a more inclusive social responsibility management model can be formed.

It is recommended to establish a "China-Russia Corporate Social Responsibility Alliance" as a platform for communication and cooperation between enterprises of the two countries. This alliance can play a role in information sharing, capacity building, standard setting, and policy advocacy.

It is recommended to develop a resilience assessment indicator system specifically for Belt and Road enterprises, including three dimensions: environmental adaptability, social responsibility integration, and stakeholder collaboration.

It is recommended to establish a regional China-Russia ESG information disclosure platform to address the current issues of insufficient and irregular ESG information disclosure. This platform could be jointly established by the two countries' stock exchanges and gradually expanded to other Belt and Road countries.

LIST OF SOURCES USED

1. Sheffi Y., Ivanov D. Building Organizational Resilience: How Organizations Handle Crisis. Long Range Planning. – 2024. – № 57 (3).
2. Guo Y., Zhao H., Chen H. Social responsibility, stakeholder support and corporate

resilience. – World Economy. – № 2025 (6). – P. 155–172.

3. Khan M., Serafeim, G., Yoon G. ESG Integration and Long-Term Value Creation: Evidence from Emerging Markets // Journal of Business Ethics. – 2025. – № 182 (2). – P. 345–367.

4. Porter M.E., Kramer M.R. Creating shared value // Harvard Business Review. – 2011. – № 89 (1/2). – P. 62–77.

5. Peng M.W., Sun S.L., Pinkham B., Chen H. The institution-based view as a third leg for a strategy tripod // Academy of Management Perspectives. – 2009. – № 23 (2). – P. 63–81.

6. Meyer K.E., Ding Y., Li J., Zhang H. Overcoming distrust: How state-owned enterprises adapt their foreign operations to institutional voids // Journal of International Business Studies. – 2009. – № 40 (8). – P. 1380–1398.

7. Jamali D., Karam C. Corporate social responsibility in developing countries as an emerging field of study // International Journal of Management Reviews. – 2018. – № 20 (1). – P. 32–61.

8. Carroll A.B., Shabana K.M. The corporate social responsibility-performance relationship: A review and research agenda // International Journal of Management Reviews. – 2010. № 12 (1). – P. 86–105.

9. Ghemawat P. Why the world isn't flat // Foreign Policy. – 2007. – № 159. – P. 54–60.

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ:
ВЫЗОВЫ, ИНСТРУМЕНТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

СБОРНИК НАУЧНЫХ СТАТЕЙ

В трех томах

Том 1

Технические редакторы:

*Т. Г. Бочарова, Л. П. Вилейко, В. Б. Григорьева,
О. М. Залесская, А. В. Рыхлицкая*

Подписано в печать 03.11.2025. Формат 60×84 1/8.

Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс».

Цифровая печать. Усл. печ. л. 44,6. Уч.-изд. л. 39,8.

Тираж 30. Заказ 1955.

Издатель: учреждение образования «Белорусский государственный
университет информатики и радиоэлектроники».

Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий №1/238 от 24.03.2014,
№2/113 от 07.04.2014, №3/615 от 07.04.2014.

Ул. П. Бровки, 6, 220013, г. Минск

Полиграфическое исполнение:

Республиканское унитарное предприятие «Информационно-вычислительный центр
Национального статистического комитета Республики Беларусь».

Просп. Партизанский, 12а-8а, 220070, Минск, Республика Беларусь

ЛП № 02330/10 от 28.10.2013

тел. (375-17) 379-70-32; (375-17) 379-00-02

факс: (375-17) 378-52-11

www.ivcstat.by