МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ПОЛЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФГАОУ ВО «СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
ВОЛГОГРАДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА: УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

СБОРНИК
научных статей
XVII Международной научно-практической конференции
по вопросам финансовой и банковской экономики

Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
30 октября 2026 г.

Пинск 2026

УДК 336.71
ББК 65.262.10
Б 23

Редакционная коллегия:
Дунай Валерий Иванович (гл. редактор) – ректор университета, кандидат биологических наук, доцент;
Пригодич Ирина Александровна – проректор по учебной работе**,** кандидат экономических наук, доцент;
Чещевик В.Т., проректор по научной работе, кандидат биологических наук, доцент.

Рецензенты:
Ржевская Татьяна Александровна – декан факультета экономики и финансов, кандидат экономических наук, доцент;
Давыдова Наталья Леонтьевна – заведующий кафедрой банкинга и финансовых рынков, кандидат экономических наук, доцент;
Лисовский Максим Иванович – заведующий кафедрой финансового менеджмента, кандидат экономических наук, доцент;
Гречишкина Елена Александровна – заведующий кафедрой маркетинга и международного менеджмента, кандидат экономических наук, доцент;
Зборина Ирина Михайловна – заведующий кафедрой экономики и бизнеса, кандидат экономических наук, доцент;
Микелевич Елена Болеславовна – заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин, кандидат экономических наук, доцент;
Колосовская Екатерина Михайловна – заместитель декана факультета экономики и финансов по научной работе.

Б 23 Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей семнадцатой международной научно–практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики, УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск 30 октября 2026 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: В.И. Дунай [и др.] – Пинск : ПолесГУ, 2026. – 186 с.

Приведены научные статьи участников семнадцатой международной научно–практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики “Банковская система: устойчивость и перспективы развития”.

Материалы изложены в авторской редакции.

УДК336.71
ББК 65.262.10

© УО «Полесский государственный университет», 2026

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 336.71

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ВЗГЛЯДОВ НА БАНКОВСКУЮ И ЛИЗИНГОВУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Бухаров Данил Николаевич, аспирант
ФГАОУ ВО «Сибирский Федеральный университет»,
Красноярск, Россия
Bukharov Danil Nikolaevich, postgraduate student
Federal State Autonomous Educational Institution of Higher Education
«Siberian Federal University», Krasnoyarsk,
danilbuharov82731@gmail.com

Аннотация. *В статье прослежена эволюция теоретических взглядов на банковскую и лизинговую деятельность: от классических концепций финансового посредничества и арендно-инвестиционных моделей к понятиям цифровой платформы, экосистемы и функциональной конвергенции банковского и лизингового бизнеса. Показано, что цифровизация смещает границу между секторами от институционального критерия (лицензия, право собственности на актив) к функциональному (владение данными и клиентским интерфейсом).*

Ключевые слова: *банк, лизинг, цифровизация, финансовое посредничество, экосистема, финансовые технологии, технологическое финансирование, цифровая экономика.*

Становление и развитие цифровой экономики кардинально меняют условия функционирования финансовых институтов. Банковский сектор и сегмент лизинга, традиционно рассматривавшиеся в экономической науке как самостоятельные объекты исследования с собственным понятийным аппаратом, сегодня оказываются вовлечены в единый процесс технологической трансформации. В этих условиях возникает необходимость ретроспективного анализа того, как менялись теоретические представления о сущности банковской и лизинговой деятельности, и определения направлений дальнейшего развития их научного осмысления. Актуальность темы определяется тем, что классические модели финансового посредничества не в полной мере объясняют новые формы взаимодействия банков и лизинговых компаний с клиентами, возникающие в цифровой среде [1, с. 15].

Классические теоретические основания банковской и лизинговой деятельности

Теория банковской деятельности исторически опиралась на концепцию банка как финансового посредника. В рамках данного подхода банк понимается как институт, аккумулирующий свободные денежные средства одних экономических субъектов и размещающий их у других, получая доход в форме процентной маржи. Информационная теория финансового посредничества объяснила существование банков асимметрией информации между кредиторами и заёмщиками: банк

как «делегированный монитор» снижает издержки контроля за заёмщиками, недоступные индивидуальным кредиторам [4, с. 397]. Отечественная научная школа, представленная в трудах О. И. Лаврушина, рассматривала банк в единстве двух аспектов - институционального (субъект, действующий на основании лицензии) и функционального (конкретная совокупность банковских операций и услуг) [1].

Теория лизинга формировалась в отечественной науке позднее и первоначально трактовалась через призму арендных отношений. В работах Л. Н. Прилуцкого лизинг рассматривался как особая форма имущественных отношений, сочетающая элементы аренды, купли-продажи и кредитования [2, с. 24]. В дальнейшем В. Д. Газман обосновал самостоятельность лизинга как инвестиционного механизма, при котором лизинговая компания, приобретая имущество у производителя, передаёт его лизингополучателю на условиях финансовой аренды, обеспечивая тем самым обновление основных фондов без единовременного отвлечения капитала [3, с. 7]. Систематизация позиций исследователей позволяет выделить три последовательных этапа эволюции теоретических взглядов (таблица).

Таблица – Эволюция теоретических подходов к банковской и лизинговой деятельности

Этап эволюции	Доминирующий теоретический подход	Ключевые характеристики
Первый этап (банковское посредничество, арендная трактовка лизинга)	Банк – финансовый посредник; лизинг – разновидность аренды	Институциональные барьеры, очевидная передача активов, бумажный документооборот
Второй этап (цифровая трансформация)	Цифровая платформа, экосистема, «банк как сервис»	Дистанционное обслуживание, Big Data, машинное обучение, электронный документооборот
Третий этап (конвергенция)	Функциональная конвергенция, цифровые экосистемы	Технологическое финансирование, альтернативный скоринг, интеграция банков и лизинговых компаний

Цифровая трансформация теоретических представлений о банковской деятельности

С середины 2010-х годов в мировой литературе закрепился термин «финансовые технологии», а применительно к сектору - концепция цифровой трансформации. Исследователи отмечают, что технологические инновации изменяют не отдельные операции, а саму бизнес-модель финансовых институтов: на смену вертикально интегрированному банку приходят гибкие цифровые платформы, объединяющие банковские, страховые, инвестиционные и небанковские услуги в единую экосистему [5, с. 224]. В теоретическом плане это означает переход от описания банка как учреждения к его пониманию как технологического сервиса, встроенного в клиентские экосистемы. Соответственно трансформируется и содержание банковской деятельности: она всё чаще определяется не через перечень операций, а через способность института создавать ценность для клиента на основе обработки данных.

Вместе с тем цифровизация порождает и новые риски, требующие теоретического осмысления: усиление концентрации данных у крупных игроков, зависимость устойчивости банков от информационной безопасности, необходимость адаптации пруденциального регулирования к деятельности технологических компаний. Особое значение приобретает вопрос о новых формах денег – цифровых валютах центральных банков, способных изменить трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики [1].

Теория лизинга в цифровой среде

Теоретическое осмысление лизинговой деятельности в период цифровизации развивается по трём направлениям. Первое связано с цифровой трансформацией операционных процессов: переход на электронный документооборот, применение технологий машинного обучения для скоринга лизингополучателей, использование телематики для дистанционного мониторинга предмета лизинга. Второе направление касается расширения объекта лизинга: в оборот вводятся цифровые активы и программное обеспечение, что требует пересмотра традиционной трактовки предмета лизинга как вещи [2]. Третье направление - развитие совместного технологического финансирования, при котором банковские структуры и лизинговые компании конкурируют не на рынке одного продукта, а в рамках единых клиентских экосистем.

Научная дискуссия концентрируется вокруг вопроса о том, сохраняет ли лизинг самостоятельность как форма инвестиционной деятельности или превращается в технологическую оболочку банковского кредита. Преобладающей представляется позиция, согласно которой лизинг сохраняет собственную экономическую функцию - сочетание финансирования с контролем за целевым использованием актива, - однако механизмы реализации этой функции приобретают цифровой характер [3].

Конвергенция банковского и лизингового секторов: новый этап теории

Сопоставление рассмотренных траекторий позволяет сформулировать центральный теоретический тезис настоящей статьи: цифровизация ведёт к конвергенции банковской и лизинговой деятельности, а граница между секторами смещается от институционального критерия (наличие лицензии, право собственности на актив) к функциональному (владение данными о клиенте и контроль над клиентским интерфейсом). Классическая дихотомия «банк кредитует - лизинговая компания передаёт имущество в аренду» утрачивает объяснительную силу: современные банковские экосистемы включают технологическое финансирование, а лизинговые компании автономно осуществляют функции, ранее считавшиеся сугубо банковскими, - привлечение ресурсов, скоринг и сопровождение клиента.

Данный вывод имеет практическое значение: он означает необходимость пересмотра подходов к регулированию, риск-менеджменту и подготовке специалистов, а также актуализирует задачу построения единой теории цифрового финансового посредничества, охватывающей как депозитно-кредитные, так и арендно-инвестиционные отношения.

Проведённый анализ показывает, что эволюция теоретических взглядов на банковскую и лизинговую деятельность отражает общую логику развития финансовой науки: от описания институциональных форм к объяснению функционального содержания финансового посредничества. Классические концепции сохраняют значение методологической основы, однако цифровизация требует их обновления. Перспективными направлениями дальнейших исследований представ-

ляются разработка теории цифровой экосистемы финансового финансирования, моделирование влияния цифровых валют центральных банков на лизинговые операции и изучение регуляторных механизмов, обеспечивающих баланс между инновациями и финансовой устойчивостью.

Список использованных источников

1. Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. – Москва : КноРус, 2021. – 384 с.

2. Прилуцкий, Л. Н. Финансовый лизинг : учебное пособие / Л. Н. Прилуцкий. – Москва : Изд-во ОСЬ-89, 2001. – 248 с.

3. Газман, В. Д. Лизинг в России: исследования и выборки (1998–2011) : монография / В. Д. Газман. – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2011. – 367 с.

4. Diamond, D. W. Financial Intermediation and Delegated Monitoring / D. W. Diamond // Review of Financial Studies. – 1984. – Vol. 51, № 3. – P. 393–414.

5. Gomber, P. On the Fintech Revolution: Interpreting the Forces of Innovation, Disruption, and Transformation in Financial Services / P. Gomber, R. J. Kauffman, C. Parker, B. W. Weber // Journal of Management Information Systems. – 2018. – Vol. 35, № 1. – P. 220–265.

УДК 336.71.078.3

БАНКОВСКИЙ НАДЗОР И АУДИТ КАК ЕДИНАЯ СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Волохов Виктор Игоревич, к.э.н., доцент
Белорусский государственный экономический университет
Volokhov Viktor Igorevich, PhD in Economics,
Belarusian State Economic University, docentvolokhov@gmail.com

Аннотация. *В статье обосновывается необходимость интеграции банковского надзора и аудита. Доказывается, что синергия требований регулятора и внутренних контрольных процедур обеспечивает устойчивость банковской деятельности.*

Ключевые слова: *банковский надзор, внутренний аудит, риск-ориентированный подход, три линии защиты, финансовая устойчивость.*

Ускорение цифровой трансформации финансового сектора, усложнение архитектуры банковских продуктов и высокая волатильность макроэкономической среды формируют банкам принципиально новые вызовы. Стабильность национальной экономики и безопасность финансового рынка напрямую зависят от способности банков оперативно идентифицировать и нивелировать широкий спектр угроз. В этих реалиях привычное разделение внешнего регуляторного контроля и внутреннего аудита на два независимых механизма теряет свою эффективность. Возникает объективная потребность в научном осмыслении данных процессов как единого, взаимодополняющего контура безопасности.

Глобальным катализатором реформирования надзорных систем стал мировой финансовый кризис 2008 года. Крушение крупнейших финансовых институтов продемонстрировало уязвимость традиционного подхода, при котором регулятор выступал преимущественно в роли контролирующего органа, проверяющего арифметическое соблюдение нормативов [1, с. 16; 5, с. 376]. Как показывает практика, чисто математическое выполнение числовых показателей создает опасную иллюзию стабильности. Банки осваивали методы искусственного регулирования балансов (window dressing), формально оставаясь законопослушными, но проводя при этом агрессивную кредитную политику и накапливая скрытые риски.

Ответом на эти вызовы стала эволюция международных стандартов от Базеля I к Базелю III, а также внедрение в Республике Беларусь риск-ориентированного надзора. Современный этап характеризуется приоритетом содержательного надзора над формальным. Главным аналитическим ядром выступает единый надзорный процесс SREP (Supervisory Review and Evaluation Process). В рамках данного процесса Национальный банк осуществляет комплексный мониторинг каждого банка по четырем ключевым блокам: оценка бизнес-модели и стратегии развития; оценка качества корпоративного управления и систем управления рисками; оценка рисков для капитала; оценка рисков для ликвидности и фондирования **[2]**. По результатам анализа банку присваивается индивидуальный профиль рисков, который напрямую определяет интенсивность и формы надзорных мероприятий.

Однако эффективность любого надзора невозможна без глубокого понимания экономической природы самого риска. В классической экономической теории риск рассматривается через призму неопределенности предпринимательской деятельности, где прибыль выступает прямой платой за угрозу потери капитала. Выдающийся экономист Ф.Х. Найт в своих трудах четко разграничивал измеримый риск (вероятность наступления события, которую можно просчитать) и принципиально неизмеримую неопределенность. Он отмечал, что принятие риска – это тягостное бремя, а прибыль – награда тому, кто его на себя взвалил [3, с. 342]. Следовательно, консервативный взгляд на риск исключительно как на проблему является односторонним. Риск в банковской деятельности – это прежде всего возможность заработать. Отказ от риска означает отказ от прибыли. Именно поэтому банковский менеджмент должен не избегать рисков, а эффективно управлять ими, что невозможно без надежной системы внутреннего контроля.

Смещение внимания надзора к мониторингу качества внутренних систем контроля [5, с. 376] обусловило необходимость применения международных методологических стандартов. Фундаментальной основой здесь выступает модель COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), которая ввела понятие «контрольная среда». Согласно данной концепции, контрольная среда представляет собой совокупность стандартов, процессов и структур, обеспечивающих базу для осуществления внутреннего контроля. Требования Национального банка Республики Беларусь к организации корпоративного управления адаптированы под стандарты Базельского комитета и методологию COSO [4].

В этом контексте ключевое значение приобретает модель трех линий защиты, закрепленная в требованиях Национального банка к организации корпоративного управления [4]. Первая линия (бизнес-подразделения) обеспечивает ежедневный самоконтроль и первичный анализ рисков в процессе осуществления операций. Второй эшелон (риск-менеджмент и комплаенс) гарантирует соответствие опера-

ций законодательным нормам, внутренним политикам и стратегическим целям банка.

Замыкающей и наиболее независимой линией защиты является внутренний аудит. Именно на него возлагается миссия предоставления объективных гарантий Наблюдательному совету и его Аудиторскому комитету. Внутренний аудит проверяет не только финансовую документацию, но и эффективность работы первых двух линий, а также качество принимаемых топ-менеджментом решений. Ведь финальное решение об отказе или принятии риска во многом базируется не только на рациональных математических моделях, но и на интуиции и профессионализме руководителя. Поэтому оценивание Национальным банка Республики Беларусь деловой репутации руководителей банков является обоснованной и необходимой процедурой при их аттестации.

Важно отметить, что методология внутреннего аудита в банке включает строго определенные этапы: установочный, ознакомительный, предварительный, этап планирования, основной этап и пост-аудит. Каждый этап требует сбора аудиторских доказательств и оформления рабочей документации. Современные подходы к управлению аудиторской документацией предполагают переход от бумажных носителей к автоматизированным системам. Это обеспечивает прослеживаемость, неизменность и конфиденциальность данных на всех этапах проверки. Кроме того, внутренние стандарты аудита, разрабатываемые каждым банком, должны регулярно обновляться с учетом изменений в законодательстве и внедрения новых банковских технологий. Только в этом случае аудиторские выводы будут обладать необходимой степенью достоверности и объективности, а надзорные органы смогут в полной мере полагаться на результаты внутреннего контроля.

Аудиторская деятельность в банке требует непрерывности и строгой методологической базы. Организация службы внутреннего аудита базируется на четком разграничении административной и функциональной подотчетности для обеспечения должной независимости. Аудиторский цикл охватывает последовательность фаз: от целеполагания и сбора первичной информации до генерации итогового заключения и мониторинга выполнения рекомендаций (пост-аудит). На этапе планирования критически важно корректно сформировать матрицу рисков и определить уровень существенности. Результаты проверок ложатся в основу итоговых отчетов, которые не только фиксируют нарушения, но и предлагают конкретные пути оптимизации бизнес-процессов. При этом ключевым принципом является беспрерывность аудиторского процесса и регулярное обновление методик проверок.

Особую актуальность интеграция аудита и надзора приобретает при оценке специфических, высокорисковых направлений деятельности. Наиболее уязвимыми сферами сегодня являются цифровая инфраструктура и кибербезопасность. ИТ-аудит предполагает оценку надежности серверов, сетей, автоматизированных банковских систем, а также зрелости процессов управления ИТ (например, на основе моделей CobiT и ITIL). Не менее важным направлением становится валидация моделей (аудит модельного риска). Банки используют сложные математические модели для оценки кредитоспособности, расчета достаточности капитала и управления рисками. Ошибка в алгоритмах или исходных данных может привести к катастрофическим последствиям. Проводя глубокий аудит в этих зонах, включая оценку комплаенс-процедур в области ПОД/ФТ, банк фактически осуществляет проактивную подготовку к внешним надзорным проверкам регулятора.

Важнейшим этапом, замыкающим цикл контроля, выступает пост-аудит. Сопоставление результатов предварительного и итогового аудита позволяет выявить причины отклонений и актуализировать общую матрицу рисков банка. Мониторинг выполнения аудиторских рекомендаций со стороны руководства является индикатором зрелости корпоративной культуры. Таким образом, формируется замкнутый контур обратной связи. Национальный банк через SREP и стресс-тестирование задает вектор и оценивает устойчивость сектора. Внутренний аудит, действуя как независимая третья линия, подтверждает надежность систем контроля. Подобная интеграция позволяет сместить фокус с реактивного устранения последствий кризисных явлений на их превентивное предотвращение. Только в этом случае банковский надзор и аудит будут функционировать как единый, высокоэффективный механизм обеспечения финансовой безопасности государства.

В заключение следует подчеркнуть, что современные требования Национального банка Республики Беларусь к корпоративному управлению в банках второго уровня обуславливают вовлеченность абсолютно всех направлений деятельности банков и каждого банковского сотрудника в процессы корпоративного управления, включая аудиторский процесс и взаимодействие с органами банковского надзора. Поэтому освоение теоретических основ и практических навыков банковского надзора и аудита является важным и для всех студентов банковского профиля, а не только для тех, которые планируют связать свою профессиональную деятельность с банковским надзором или аудитом. Корпоративная культура каждого сотрудника банка предусматривает его осведомленность о построении и функционировании систем внутреннего контроля в банке, процессов их оценки аудитом и мониторинга органами банковского надзора [6].

Список использованных источников

1. Крупенько, А. В. Риск-ориентированный банковский надзор как элемент обеспечения финансовой стабильности / А. В. Крупенько // Банковский вестник. – 2023. – № 4. – С. 15–21.

2. О внедрении международных стандартов Базельского комитета по банковскому надзору: информационный материал // Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Минск, 2026.

3. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт ; пер. с англ. – Москва : Дело, 2003. – 360 с.

4. Об организации корпоративного управления : постановление Правления Нац. банка Респ. Беларусь, 21 февр. 2024 г., № 62 // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2026.

5. Волохов, В. И. Банковский надзор и аудит в системе безопасного и эффективного функционирования банков / В. И. Волохов // Экономика Беларуси: рост, инновации, безопасность : материалы II Междунар. науч.-практ. конф., Минск, 21 мая 2026 г. / Бел. гос. эконом. ун-т ; редкол.: А. А. Быков [и др.]. – Минск : БГУИР, 2026. – С. 375–377.

6. Банковский надзор и аудит : учебная программа учреждения высшего образования по учебной дисциплине для специальностей 6-05-0411-01 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 06-05-0411-02 «Финансы и кредит» / сост. В. И. Волохов ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск : БГЭУ, 2026. – URL:

[http://edoc.bseu.by:8080/bitstream/edoc/113088/1/Bankovskiy_nadzor_i_audit.pdf] (дата обращения: 24.10.2026).

УДК 336.6

VULNERABILITY FACTORS AND CLASSIFICATION OF THREATS TO FINANCIAL SECURITY

Gao Dongze, PhD Student,
Polessky State University

Abstract. *The article presents criteria for distinguishing between vulnerability factors and threats to an organization's financial security. It also proposes an original classification of financial security threats, which encompasses the full spectrum of potential risks and can serve as a checklist for identifying an organization's specific threats*

Keywords*: threats, vulnerability factors, financial security, external and internal conditions*

In the practice of managing financial security, it is important to distinguish between vulnerability factors and threats, as the approaches to managing these categories differ. Vulnerability factors are addressed through decisions concerning the structure of an enterprise - such as its capital, client portfolio, or operational systems–with the effects of these measures often taking time to manifest. Threats, by contrast, are identified and monitored, prompting the development of a response - a process that is typically more immediate. An assessment reflecting only the level of vulnerability provides management with an understanding of the enterprise's exposure to risk, but it does not indicate whether any active forces are currently impacting the organization.

Therefore, a vulnerability factor is a property of an enterprise or its environment that increases the likelihood of damage or the severity of its impact, whereas a threat consists of a set of conditions capable of causing such damage to materialize.

It is customary to distinguish between external and internal factors, which are of a different nature and, consequently, require specific mechanisms for their management. External vulnerability factors are those over which an enterprise has no control - it can only anticipate them. It is precisely because of these factors that two enterprises with identical financial positions may have vastly different prospects, and an assessment method calibrated for one period may lead to erroneous conclusions in another. These include: exchange rate and monetary conditions, conditions of demand, conditions of supply, credit and settlement conditions, regulatory and tax conditions, industry conditions.

Internal factors are those that an enterprise can change - though not always quickly - including factors related to capital structure, liquidity status, profitability, cash flows, and information infrastructure.

Existing classifications categorize economic threats - which encompass threats to financial security - based on two criteria: their source (external or internal) [1] and their functional domain (operational, investment, financial, etc.) [2]. While both approaches are useful for assigning responsibility, they share a common drawback: neither accounts for information-related threats, except perhaps as a "residual" category. In classifica-

tions based on source, a cyber threat is defined as either external or internal depending on the entity behind it - without specifying what exactly is being threatened. In classifications based on functional domains, information-related threats do not fit into any of the established categories (as they are not directly linked to operational, investment, or financial activities); consequently, they are merely appended to the list rather than integrated into the system itself.

The classification proposed here categorizes threats along two axes that characterize the threat itself, rather than the organizational structure of the enterprise. The first axis is the object of the threat - that is, what the threat is directed toward. The object may be either the enterprise's financial resources (cash balances, accounts receivable, access to credit) or the information infrastructure used to manage and account for these resources. The distinction here is not between financial and technical aspects, but rather between two ways in which an enterprise's financial position can be harmed: a threat to financial resources leads to a direct loss of value, whereas a threat to the information infrastructure deprives the enterprise of the ability to conduct its operations or verify its financial standing (in this case, a loss of value may be one possible consequence, but it is not the defining characteristic).

The second axis is the origin of the threat - whether it arises outside or within the boundaries of the enterprise. An external threat is one that originates from a source beyond the enterprise's control, while an internal threat stems from the enterprise's own personnel, processes, or systems. The combination of these two axes allows for the identification of four distinct, equivalent classes of threats.

Class A: Threats to financial resources originating from outside the organization. Examples include the withdrawal of a credit line, fluctuations in exchange rates that increase the burden of foreign-currency-denominated liabilities, or the insolvency of a counterparty holding the enterprise's funds. This class of threats is the most extensively covered in existing literature and is typically factored into the calculation of financial ratios.

Class B: Threats to financial resources originating from within the organization. These arise from the enterprise's own decisions or actions that damage its financial position - for instance, accumulating liabilities with maturity dates that do not align with cash inflows; extending loans to affiliated entities on terms that fail to account for the associated risks; or maintaining a client portfolio or product mix with a high level of concentration, which leaves the enterprise vulnerable to decisions made by third parties. In the literature, this category is addressed within the context of internal threats.

Category C: Threats to information infrastructure originating from outside the organization. These include the initiation of fraudulent payments by third parties; service disruptions at external providers of payment, cloud, or software solutions; and the disclosure of the enterprise's financial information to third parties who might exploit it for their own benefit.

Category D: Threats to information infrastructure originating from within the organization. These are linked to the actions or omissions of personnel and the specific nature of the enterprise's internal processes - such as concentrating the authority to authorize payments among a small group of individuals, failing to segregate duties between the person who initiates a payment and the person who approves it, or neglecting to revoke access rights in a timely manner when an employee leaves the organization. Of the four categories listed, this one is the least explored: literature on information security focuses

primarily on external attacks, while literature on financial security concentrates on threats of a directly financial nature.

This classification possesses three properties absent from existing categorization systems, each of which serves as an argument in favor of its adoption. First, each class corresponds to specific components of the assessment framework (Table 1). Within the information security domain, distinctions are drawn based on the source of the threat, which in turn dictates the choice of countermeasures: access controls are applied against external threats, while measures related to process organization and the segregation of duties are used against internal ones. This alignment allows for a unified assessment framework to be applied to both types of indicators, ensuring that the information security component does not become an isolated, "alien" add-on.

Second, this classification distinguishes between the object of a threat and its source, enabling them to be evaluated both individually and collectively. An enterprise might be well-protected against external intrusion yet suffer from significant internal flaws - or vice versa. If threats were classified solely by their source, both scenarios would simply characterize the enterprise as being exposed to both internal and external threats, without specifying where the vulnerability actually lies.

Third, this classification is both exhaustive and self-contained. Every threat necessarily involves an object (the resources or the infrastructure used to manage them) and a location (inside or outside the enterprise). Consequently, the four defined classes encompass the entire spectrum of potential threats; a threat register compiled using this classification ensures that no threat goes unnoticed simply because it does not "fit" into the established framework. Furthermore, the classification can serve as a checklist, allowing an enterprise to analyze the specific threats it faces within each class. If no threats have been recorded for a particular class, this does not constitute an answer; rather, it serves as a prompt to raise the question.

Table – Classes of threats and the blocks of the assessment system to which they correspond

Class	Blocks of the assessment system	Principal indicators
A – financial resources, external	Solvency; liquidity; cash flow	Current liquidity ratio; quick and absolute liquidity ratios; receivables turnover period; share of overdue payables
B – financial resources, internal	Capital structure; profitability; cash flow	Autonomy ratio; debt-to-equity ratio; interest coverage; return on assets; volatility of return on sales; free cash flow
C – information infrastructure, external	Information security	Share of transactions through protected channels; fraud losses as a share of revenue; mean time to detect and contain; concentration with a single external provider
D – information infrastructure, internal	Information security	Concentration of payment authority; segregation of duties; tested recovery arrangements; incidents affecting financial processes

It should be noted that the correspondence presented in Table 1 is not perfectly precise for every indicator. Two indicators within the "cash flows" category - the accounts

receivable turnover period and the share of overdue accounts payable- respond to threats from both Class A and Class B. For instance, an increase in the accounts receivable turnover period could result either from the actions of counterparties or from a deliberate decision by the enterprise to grant them extended payment terms in order to preserve business relationships. Meanwhile, the "information security" category encompasses indicators related to threats in Classes C and D. Thus, a "many-to-many" relationship exists at the periphery of the system; this is an inherent characteristic of the subject being classified, not a flaw in the classification itself. Since threats are not confined strictly to the enterprise or its external environment, any classification that artificially imposed such boundaries would lead to a distorted view of the organization's risk exposure.

Thus, categorizing financial security threats into specific groups–internal and external threats to financial resources, and internal and external threats to an organization's information infrastructure–allows for a clear distinction between the object of a threat and its source. This enables an assessment of these threats both individually and collectively, facilitating a well-founded approach to selecting countermeasures.

Список использованных источников

1. Никулин, Р.Ю. Классификация угроз экономической безопасности предприятия / Р.Ю. Никулин // Стратегии бизнеса. - 2022. - Т. 10, № 7. - С. 167-171.

2. Кузнецова, І.О. Класифікація загроз економічній безпеці підприємства / І.О. Кузнецова, О.О. Кюне // Вісник соціально-економічних досліджень. - 2015. - Вип. 3 (58). - С. 120-28.

УДК 336.71

СТРУКТУРНАЯ НЕОДНОРОДНОСТЬ ДОЛГА НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: СЕГМЕНТЫ РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Давыдова Наталья Леонтьевна, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
Davydava Natallia, PhD, Polessky State University, davydova_nl@mail.ru
Сплошнов Сергей Валерьевич, к.э.н., доцент
Институт «Кадры индустрии»
Sploshnov Sergei, PhD, Institute «Industry Personnel», sploshnov.s@gmail.com

Аннотация. *Анализируется структура долга населения Республики Беларусь через призму неоднородности розничного кредитования. Показано, что при низком отношении задолженности домохозяйств к ВВП (10,6%) агрегированный индикатор не отражает реальную нагрузку: риск концентрируется в двух сегментах – субсидируемом жилищном кредитовании, создающем зависимость от бюджетных обязательств, и рыночном потребительском кредитовании, где сосредоточено 98,2% всей просроченной задолженности физических лиц.*

Ключевые слова: *долговая нагрузка, розничное кредитование, льготное жилищное кредитование, потребительский кредит, карты рассрочек, Кредитный регистр, финансовая устойчивость.*

Оценка уровня закредитованности населения в экономической литературе и регуляторной практике не имеет единого подхода. В учебной литературе по банковскому делу данная категория как таковая не рассматривается – речь идёт о розничном кредитовании, кредитном риске и качестве портфеля. В прикладных исследованиях, однако, закредитованность определяется через соотношение долгового бремени и доходов домохозяйства: Всемирный банк, в частности, относит к избыточно закредитованным тех, кто направляет на обслуживание долга более 30% семейного дохода. На макроуровне наиболее распространённым индикатором выступает отношение задолженности домохозяйств к ВВП, однако он измеряет не долговое бремя населения, а соотношение объёма кредитов и размера экономики. Именно различие между агрегированным показателем и реальной нагрузкой на домохозяйства и составляет методологическую основу дальнейшего исследования.

Задолженность населения Республики Беларусь по банковским кредитам на 1 сентября 2026 года составила 33,1 млрд рублей, увеличившись с начала года на 3,3 млрд руб., а за год, с 01 сентября 2025 г. на 4,6 млрд руб. (или на 16,1%). В то же время рост реальных располагаемых денежных доходов населения в январе-августе 2026 г. составил 108,2% к уровню января-августа 2025 г.

Представителями Национального банка Республики Беларусь ситуация оценивается как безопасная: индикатор отношения задолженности домохозяйств к ВВП составляет около 10% [1]. Однако, агрегированный показатель не отражает структуру долга, которая, как показывает более детальный анализ, в значительной степени неоднородна.

По данным CEIC[1], на июнь 2026 года показатель ”Долг домохозяйств: % ВВП“ для Беларуси составлял 10,6%, России – 18,4%, в Польше – 22,4%, в Румынии – 12,3%; средний уровень по Европейскому союзу – 49,4%, по еврозоне – 50,7%. Европейская комиссия считает зоной потенциального риска для макроэкономической стабильности уровень выше 55% ВВП – Беларусь находится далеко от этого порога, как и большинство стран Восточной Европы.

Сопоставление со схожими по экономическому развитию странами (Россией, Польшей, Румынией) выявляет более сложную картину. В Республике Беларусь наблюдается высокий охват населения кредитованием при низком объёме долга относительно ВВП: по данным исследования Управления коммуникаций, маркетинга и рекламы ОАО ”АСБ Беларусбанк“, проведенного в 2025 г., в ходе которого было опрошено 17,8 тыс. респондентов, 55,2% взрослого населения имеют действующие кредитные обязательства, а 41,1% регулярно используют рассрочку [2]. Сопоставление с Кредитным регистром (5,2 млн действующих договоров на 1 января 2026 г.) показывает сопоставимость порядка величины, однако ограниченность выборки клиентами одного банка не позволяет распространить вывод на население в целом.

Тем не менее, невысокий показатель ”долг/ВВП“ не свидетельствует о низкой распространённости кредитования – он отражает, прежде всего, небольшой средний размер долга и структуру портфеля, в котором почти 60% приходится на финансирование недвижимости, часто с государственной поддержкой.

[1] CEIC Data — это одна из ведущих мировых платформ макроэкономической и финансовой статистики, предоставляющая глубокую аналитику по 200+ странам и регионам. Сервис принадлежит международной исследовательской компании ISI Markets

Различия в структуре кредитования усиливают выявленную асимметрию. В Польше и России потребительское кредитование играет более заметную роль в формировании долговой нагрузки, тогда как в Беларуси доминируют жилищные кредиты, обеспеченные залогом недвижимости. При этом значительная часть жилищного кредитования в Беларуси осуществляется на льготных условиях, и это принципиально отличает структуру долга населения страны от международной практики. Фактически, это меняет природу риска: обеспеченный и субсидируемый долг менее подвержен рыночным колебаниям, поскольку значительная часть обязательств не подчиняется рыночным условиям и, следовательно, не может оцениваться по стандартным индикаторам долговой нагрузки. Однако данная ситуация создаёт иную уязвимость - зависимость от бюджетных обязательств и ограничений на рынке жилья.

За обобщающим показателем в 10,6% от объёма ВВП видится не просто сравнительно небольшой средний долг, а специфическое соотношение обязательств с значимой ролью льготного сегмента, которую стандартными индикаторами измерить сложно.

Социальную функцию в системе помощи населению Беларуси выполняет льготное жилищное кредитование. Это адресная поддержка государства, регулируемая Указами Президента № 13 и № 95, которая предназначена для граждан, состоящих на учёте нуждающихся в улучшении жилищных условий. Основной оператор рынка льготного кредитования – ОАО ”АСБ Беларусбанк“. Условия кредитов дифференцированы по составу кредитополучателей и по географическому признаку: многодетные семьи и дети-сироты кредитуются под 1% на срок до 40 лет с покрытием до 100% норматива стоимости жилья; жители малых городов и юго-востока Могилёвской области – под 1–3% на 20 лет при условии отработки; иные льготные категории – под 5% на 20 лет с кредитным покрытием до 90%. Право на поддержку имеют более двадцати категорий граждан, причём для большинства обязательным условием является отнесение к малообеспеченным. Внеочередное право предоставлено многодетным, сиротам, семьям с детьми-инвалидами; остальные граждане ожидают в общей очереди, которая может растянуться на 5–10 лет.

Помимо классического кредита действуют субсидии по Указу № 240 (на погашение основного долга и процентов по кредитам, предоставленным на общих основаниях) и финансовая помощь молодым семьям при рождении детей: 10% от суммы долга за первого ребёнка, 20% за второго, 75% за троих, 100% за четверых и более. Одновременно действуют жёсткие ограничения: однократность получения поддержки (исключением являются многодетные семьи при увеличении их состава), запрет на продажу, дарение, обмен и сдачу приобретенного за счет кредита жилья внаём до полного погашения кредита и в течение пяти лет после даты его погашения без разрешения исполкомов.

Параллельно с льготным сегментом рынка розничного кредитования формируется другой полюс – потребительское кредитование, где нагрузка измеряется рыночными критериями и где сосредоточены иные риски. Задолженность по потребительским кредитам на 1 сентября 2026 года составила 13,8 млрд рублей, увеличившись с 1 января 2026 г. на 16,9%, а за год на 22,1%, тогда как жилищное кредитование возросло на 6,7% с начала года и 11,6% за год. Просроченная задолженность по этому сегменту достигла 56,3 млн рублей по состоянию на 1 сентября 2026 г., что составляет 98,2% от совокупного объёма просроченной задолжен-

ности по кредитам физических лиц (57,3 млн руб.). По жилищным кредитам, обеспеченным залогом и в значительной части субсидируемым, просроченная задолженность составляет 1,0 млн рублей [3]. Ситуация показательна: риск концентрируется в менее институционально защищённом сегменте рынка, а не в сегменте, который преобладает по масштабам (жилищное кредитование составляет около 58% от общего объёма розничных кредитов).

Такая структура кредитного рынка содержит в себе дополнительную уязвимость, не проявляющуюся в период экономической стабильности. Льготный кредит под 1–5% не создаёт существенной финансовой нагрузки на бюджет домохозяйства, но для государственного бюджета является значительной статьей расходов. Обязательства по субсидированию ставок и погашению задолженности многодетных семей – это обязательства, которые при изменении бюджетных возможностей могут потребовать пересмотра. Кредитополучатель, оплачивающий кредит по ставке 1%, окажется в принципиально иной финансовой ситуации, если условия поддержки изменятся. Это не рыночный риск в классическом смысле, но риск, не фиксируемый агрегированным показателем ”долг/ВВП“.

Особого внимания заслуживает сегмент, который в официальной статистике не выделяется как отдельная категория, но фактически формирует новую зону уязвимости – карты рассрочек и оплата приобретения товаров частями. Карты рассрочек принципиально отличаются от овердрафта по зарплатной карте: они оформляются отдельно, не связаны с зарплатным проектом и поступления на них регулируются исключительно самим клиентом. Т.е. автоматическое погашение задолженности при поступлении дохода, которое работает для овердрафта, здесь отсутствует и это может нести в себе потенциальную проблему для банков в краткосрочной перспективе. Для кредитополучателя это создаёт различные ситуации, когда долг накапливается не потому, что доход упал, а потому, что механизм принудительного погашения не сработал. Фактически, погашение такой задолженности вовремя и в срок – исключительно вопрос добросовестности и ответственности кредитополучателя.

Представляется, что именно в этом сегменте сосредоточен тот тип риска, который не выявляется в макропоказателях. Отсутствие залога, субсидирования, льготных ставок, автоматического списания сопровождается высокими штрафами за невыполнение условий договора по срокам и суммам оплаты задолженности. В настоящее время платёжная дисциплина кредитополучателей, как показывают данные Национального банка Республики Беларусь, остаётся высокой: просроченная задолженность по сегменту розничного кредитования составляет менее 2%. Но высокая дисциплина в спокойные периоды не отменяет структурной уязвимости. Кредитополучатель, имеющий одновременно и карты рассрочки, и потребительский кредит, формально может не иметь просроченной задолженности, но его потенциальная способность обслуживать долг при изменении дохода принципиально отличается от кредитополучателя с льготной ипотекой под 1%.

До 2025 года карты рассрочек не отражались в Кредитном регистре как отдельная категория, что искажало оценку совокупной нагрузки. Однако, с 5 января 2025 года вступили в силу изменения в порядок формирования кредитных историй, предусмотренные постановлением Правления Национального банка от 02.10.2024 г. № 310. Ключевое новшество состоит в расширении перечня источников кредитных историй: сведения в Кредитный регистр обязали подавать не только банки и микрофинансовые организации, но и юридические лица, реализу-

ющие товары и услуги на условиях отсрочки или рассрочки оплаты . Это означает, что все элементы системы кредитования постепенно включаются в сферу регуляторного наблюдения.

Возвращаясь к исходному сопоставлению с Россией, Польшей и Румынией, целесообразно уточнить ситуацию. Беларусь действительно находится в нижней части диапазона по объёму долга относительно ВВП, но это положение объясняется не низкой распространённостью кредитования, а двумя факторами, характеризующими особенности рынка розничного кредитования: доминированием субсидируемого жилищного сегмента, который искусственно занижает средний размер долга, и высокой долей залогового обеспечения.

Таким образом, оценка закредитованности населения через отношение долга к ВВП недостаточна, поскольку она смешивает сегменты с принципиально разной институциональной природой, разными режимами долговой нагрузки, разными механизмами защиты и, следовательно, разными типами риска. Для доказательной оценки устойчивости необходим переход от средних значений к анализу распределений внутри сегментов – и данные Кредитного регистра, аккумулирующего информацию о совокупной нагрузке кредитополучателей на основе постоянно расширяющегося перечня источников формирования кредитных историй, создают техническую возможность для такого анализа, хотя публичная статистика пока остаётся агрегированной.

Список использованных источников

1. Долг домохозяйств: % ВВП / Ceicdata. Международная платформа макроэкономической статистики // URL: https://www.ceicdata.com/datapage/indicator/household-debt--of-nominal-gdp#1 (дата обращения 17.10.2026).

2. Результаты опроса по изучению паттернов поведения в финансовой сфере / Управление коммуникаций, маркетинга и рекламы ОАО ”АСБ Беларусбанк“ // URL: https://posters.belta.by/posters/for_download/Паттерны_поведения_в_финансовой_сфере.pdf (дата обращения 17.10.2026).

3. Статистический бюллетень, № 6, 2026 г. / Национальный банк Республики Беларусь // URL: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2026_06.pdf (дата обращения 17.10.2026).

УДК 336.671

ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Езерская Татьяна Александровна, к. э. н., доцент,
Белорусский государственный экономический университет
Ezerskay Tatayna, PhD in economics, associate professor
Belarusian State Economic University, redsoxblr@gmail.com
Ковалева Наталья Викторовна, к. э. н., доцент,
Белорусский государственный экономический университет
Kavaleva Natalia, PhD in economics, associate professor
Belarusian State Economic University, n.kovaleva72@mail.ru

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы совершенствования системы финансового менеджмента. Определены роль и значение обеспечения финансовой безопасность субъекта предпринимательской деятельности. В статье рассмотрен механизм обеспечения финансовой безопасности организации.*

Ключевые слова*: анализ; управление финансовыми рисками; финансовый риск; финансовая безопасность; экономическая безопасность.*

Устойчивое развитие экономики Республики Беларусь ставит перед менеджментом организации задачи по повышению эффективности бизнес-процессов. Дефицит финансовых ресурсов, недостаточно продуманная финансовая стратегия, внешние и внутренние факторы влекут за собой потерю финансовой стабильности и потенциальную возможность банкротства субъекта предпринимательской деятельности. Оперативное принятие обоснованных управленческих решений в области финансового менеджмента и реализация необходимых антикризисных финансовых процедур позволят обеспечить финансовую безопасность субъекта предпринимательской деятельности.

Ключевым элементом научной концепции, на наш взгляд, является характеристика экономической категории «финансовая безопасность». Данное обстоятельство обусловлено существующими различиями в концептуальных подходах ученых к трактовке категории «финансовая безопасность». Методические и организационные аспекты управления финансовой безопасности рассмотрены в работах М.А. Воробьевой [1], И.А. Бланка [2], Е.Ф. Никитской [3], Р.С. Попехина [4].

Финансовой безопасностью, по нашему мнению, следует считать финансовое состояние организации, характеризующееся сбалансированностью финансовых потоков организации, высоким уровнем основных финансовых показателей, что позволяет реализовать стратегические задачи хозяйствующего субъекта.

Финансовую безопасность организации идентифицируют, как правило, в двух аспектах: как один из элементов экономической безопасности субъекта предпринимательской деятельности; как самостоятельный объект управления в рамках системы финансового менеджмента.

Принимая во внимание результаты исследований, считаем более обоснованной и аргументированной концепцию финансовой безопасности как части системы финансового менеджмента.

Финансовая безопасность зависит от ряда внутренних и внешних факторов. Считаем, что к основным факторам финансовой безопасности следует отнести:

□□макроэкономические факторы (уровень инфляции и безработицы, объем национального дохода, существующей уровень доходов населения, налоговая система);

□□рыночные факторы (емкость внутреннего рынка страны; активность рынка финансовых инструментов; степень монополизма на рынке; состояние валютного рынка; состояние рынка капиталов);

□□операционные факторы (структура затрат и расходов, эффективность использования основных средств, диверсификация ассортимента продукции);

□□инвестиционные факторы (структура инвестиционного портфеля, уровень окупаемости по реализованным проектам; качество инвестиционного менеджмента;

□□финансовые факторы (структура активов, соотношение собственного и заемного капитала).

Целью обеспечения финансовой безопасности является разработка управленческих решений, направленных на стабилизацию и поддержание удовлетворительного финансового состояния и сохранение действующих финансовых пропорций на перспективу.

Объектом управления финансовой безопасностью является финансовая деятельность субъекта хозяйствования. Субъектами управления выступают собственники организации, руководство и финансовые менеджеры организации.

Основными этапами управления финансовой безопасностью являются: формирование информационной базы системы управления; определение индикаторов финансовой безопасности организации; проведение анализа экономической информации; разработка финансовой стратегии; контроль.

Более подробно основные этапы управления финансовой безопасностью и их характеристика представлены в таблице 1.

Таблица 1. – Этапы управления обеспечением финансовой безопасности

Показатель	Характеристика
Сбор экономической информации	Формирование информационной базы на основе данных бухгалтерского учета и отчетности
Идентификация	Формирование системы показателей (индикаторов) финансовой безопасности организации
Анализ данных	Проведение анализа состояния финансовой безопасности хозяйствующего субъекта
Разработка финансовой стратегии	Формирование системы планирования финансовой безопасности на перспективу
Контроль	Создание системы внутреннего контроля финансовой безопасности организации

Использование предложенного алгоритма организации системы управления финансовой безопасности позволит обеспечить действенный механизм реализации управленческих решений в области финансового менеджмента организации.

Оценка финансовой безопасности основывается на анализе финансового состояния организации, что позволяет использовать указанную информацию, прежде всего, финансовым менеджерам и собственникам для оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности и разработки финансовой стратегии.

Низкий уровень финансовой безопасности свидетельствует о нестабильном финансовом состоянии организации, что отрицательно влияет на прибыльность, конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность, и впоследствии может привести к банкротству.

Финансовый менеджер идентифицирует признаки потери финансовой безопасности на основании данных бухгалтерского учета и отчетности. Характеристика основных признаков потери финансовой безопасности представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Основные признаки потери финансовой безопасности организации

Признак	Характеристика
Наличие убытков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности	Неэффективное осуществление финансово-хозяйственной деятельности организации
Рост величины кредиторской задолженности	Ухудшение платежеспособности субъекта хозяйствования
Рост величины дебиторской задолженности	Увеличение сроков погашения обязательств, риск обесценения получаемых доходов
Наличие просроченной дебиторской задолженности	Рост сомнительной и безнадежной к взысканию дебиторской задолженности
Увеличение остатков готовой продукции на складах	Проблемы со сбытом готовой продукции, замедление оборачиваемости краткосрочных активов
Рост долгосрочных и краткосрочных обязательств	Увеличение долговой зависимости, снижение финансовой устойчивости организации

Таким образом, основными признаками утраты финансовой безопасности следует считать: наличие у субъектов хозяйствования убытков по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности; рост величины дебиторской и кредиторской задолженности; наличие просроченной дебиторской задолженности; увеличение остатков готовой продукции на складах; рост долгосрочных и краткосрочных обязательств.

Для оценки финансовой безопасности следует провести анализ следующих групп показателей: финансовой устойчивости; имущественного состояния; деловой активности; платежеспособности и ликвидности; рентабельности; состояния денежных потоков.

Основными мерами повышения и укрепления финансовой безопасности предприятия могут быть:

- поиск альтернативных контрагентов, выход на новые рынки сбыта и закрепление на них;
- диверсификация поставщиков и эффективная претензионная работа;
- использование инструментария коммерческого кредитования;
- оптимизация себестоимости произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг);

- цифровизация бизнес-процессов;
- повышение производительности труда работников организации;
- повышение инвестиционной активности

Основным инструментарием обеспечения финансовой безопасности организации являются следующие инструменты финансового менеджмента: бюджетирование; финансовое моделирование; финансовый анализ; диверсификация.

Формирование эффективной системы управления финансовой безопасностью субъектов предпринимательской деятельности требует системного подхода, включающего использование инструментария финансового менеджмента, а также цифровизацию экономических процессов.

Таким образом, рассмотрев теоретические, методические и организационные аспекты финансовой безопасности, нами сделаны следующие выводы:

1. Финансовой безопасностью следует считать финансовое состояние, характеризующееся сбалансированностью финансовых потоков организации, высоким уровнем основных финансовых показателей, что позволяет реализовать стратегические задачи хозяйствующего субъекта.

2. Обеспечение финансовой безопасности является составной частью системы финансового менеджмента субъекта хозяйствования.

3. Основными этапами управления финансовой безопасностью являются: формирование информационной базы системы управления; определение индикаторов финансовой безопасности организации; проведение анализа экономической информации; разработка финансовой стратегии; контроль.

4. Основными признаками утраты финансовой безопасности следует считать: наличие убытков; рост величины дебиторской и кредиторской задолженности; наличие просроченной дебиторской задолженности; увеличение остатков готовой продукции на складах; рост долгосрочных и краткосрочных обязательств

5. Эффективность системы финансовой безопасности зависит от применяемого инструментария. К основным инструментам, обеспечивающим стабильное финансовое положение следует отнести бюджетирование; финансовое моделирование; финансовый анализ; диверсификация.

Считаем, что предложенный механизм реализации системы управления финансовой безопасностью организации позволит повысить оперативность идентификации финансовых кризисов. Реализация предложенной концепции позволит увеличить информационную емкость финансового менеджмента, что даст возможность прогнозирования вероятности банкротства субъектов предпринимательской деятельности Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Бланк, И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2013. – 776 с.

2. Воробьева, М.А. Сущность финансовой безопасности и ее место в системе экономической безопасности организации // Молодой ученый. – 2020. – №3 (293). – С. 327.

3. Никитская, Е.Ф. Финансовая безопасность хозяйствующих субъектов: макроэкономические аспекты /Е.Ф. Никитская // Федерализм. – 2023. – Т. 28. – №1 (109). – С. 153-171. – С. 154

4. Папехин, Р.С. Теоретические основы финансовой устойчивости предприятий / Р.С. Папехин. – Волгоград, 2008. – 60 с.

УДК 336.71:004.9

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КРЕДИТНОГО РИСКА СОВРЕМЕННЫХ ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Зыков Никита Вадимович, аспирант,
Янкина Ирина Александровна, д.э.н., профессор
Сибирский федеральный университет, Красноярск, Россия
Zykov Nikita Vadimovich, PhD Student,
Yankina Irina Aleksandrovna, Doctor of Economics, Professor,
Siberian Federal University, Krasnoyarsk, Russia,
devilbabybob@gmail.com, yankina_ia@mail.ru

Аннотация. *Рассматриваются актуальность оценки кредитного риска в цифровой финансовой среде и различия риск-профилей банков, микрофинансовых организаций, финтех-платформ, небанковских посредников, финансовых маркетплейсов и операторов цифровых финансовых активов. Предложена сравнительная методика оценки, объединяющая финансовые показатели заёмщика, качество цифровых данных, характеристики скоринговой модели и технологические уязвимости.*

Ключевые слова: *кредитный риск, цифровизация, финансовые организации, скоринг, машинное обучение, альтернативные данные, модельный риск.*

Цифровизация меняет не только способы предоставления финансовых услуг, но и источники, структуру и скорость распространения кредитного риска. Решение о выдаче кредита всё чаще принимается дистанционно, с использованием автоматизированного скоринга, транзакционных данных и алгоритмов машинного обучения. Это позволяет сокращать издержки и оценивать клиентов с ограниченной кредитной историей, однако одновременно усиливает зависимость результата от качества данных, корректности модели и устойчивости цифровой инфраструктуры. В российской банковской практике оценка кредитного риска связана с классификацией ссуд и формированием резервов на возможные потери, что требует регулярного анализа финансового положения заёмщика и качества обеспечения [1].

Актуальность темы определяется расширением круга организаций, участвующих в кредитовании и финансировании задолженности. Помимо коммерческих банков, на рынке действуют микрофинансовые организации (МФО), финтех-компании и платформы онлайн-кредитования, лизинговые и факторинговые компании, страховые организации и негосударственные пенсионные фонды, финансовые маркетплейсы, а также операторы информационных систем, обеспечивающих выпуск и обращение цифровых финансовых активов (ЦФА). Однако прямыми кредиторами выступают далеко не все перечисленные участники. Кто-то берёт риск на себя через долговые бумаги, договорные требования либо риск контрагента. Из этого следует, что единая методика должна сохранять общее аналитическое ядро, но одновременно отражать устройство бизнес-модели конкретной организации [2].

Наиболее широкий риск-профиль – у коммерческих банков. Он охватывает розничное и корпоративное кредитование, ипотеку, гарантии, аккредитивы, факторинг и лизинг. Риск здесь оценивается на разных уровнях: отдельного заёмщика, сделки, отрасли и портфеля в целом. Цифровые экосистемы дают банкам больше клиентских данных и позволяют увязывать кредитное решение с платёжным поведением, однако граница между рисками самого банка и партнёрских сервисов становится менее чёткой. Основные угрозы – концентрация на отдельных сегментах и связанных клиентах, модельный риск, мошенничество, а также зависимость от сторонних технологических поставщиков.

МФО обычно работают с гражданами и малым бизнесом, выдавая небольшие краткосрочные займы, нередко без залога. Быстрое решение и ограниченное обеспечение повышают ценность проверки дохода, долговой нагрузки, прошлых просрочек и повторных заимствований. Автоматизация позволяет обрабатывать большие потоки заявок, но ошибки идентификации, неполная информация об общих обязательствах и слабо проверенные алгоритмы способны увеличить долю рискованных выдач. У МФО кредитный и операционный риск связаны особенно тесно: сбой сервиса или утечка персональных данных могут одновременно остановить выдачу и ослабить контроль за портфелем.

Финтех-компании, P2P-платформы и сервисы встроенного кредитования опираются на цифровые каналы и быстрое принятие решений. Их преимущество – гибкая работа с данными и возможность выходить на новые клиентские сегменты. Уязвимые места – неполная картина обязательств заёмщика, зависимость от платформы-посредника, облачных, идентификационных и аналитических провайдеров, а также риск того, что рост числа сделок начнёт опережать глубину проверки платёжеспособности. Банк России в «Основных направлениях развития финансовых технологий на период 2025–2027 годов» обращает внимание на безопасность финансовых услуг и устойчивость цифровой инфраструктуры. Поэтому при оценке таких платформ нужно смотреть не только на заёмщика, но и на надёжность технологических процессов [3].

Небанковские посредники – лизинговые и факторинговые компании, страховщики и пенсионные фонды принимают кредитный риск через требования к клиентам, дебиторскую задолженность, долговые бумаги и другие вложения. В лизинге важны платёжеспособность лизингополучателя и ликвидность предмета лизинга. В факторинге – качество дебитора и юридическая исполнимость требования. Для страховщика или пенсионного фонда – качество эмитента, концентрация портфеля и совпадение сроков активов с обязательствами. Цифровые данные ускоряют мониторинг, но одинаковый цифровой формат активов не стирает разницу в их экономическом содержании.

Финансовые маркетплейсы, как правило, не несут тот же кредитный риск, что прямой кредитор. Для них значимы надёжность поставщика продукта, качество раскрытой информации, правильность оформления сделки и устойчивость общей цифровой инфраструктуры. У операторов информационных систем и операторов обмена ЦФА кредитное качество зависит не от цифровой формы выпуска как таковой, а от того, какое право удостоверено активом, кто является обязанным лицом, каковы условия выпуска и может ли актив обращаться. Правовой режим ЦФА в России установлен отдельным федеральным законом [4]. В таблице предоставлено сопоставление кредитного риска финансовых организаций.

Таблица – Сопоставление кредитного риска финансовых организаций

Тип организации	Основной источник кредитного риска	Цифровая специфика и уязвимость
Банки	Кредитный портфель и условные обязательства	Портфельная концентрация, модельный риск, экосистемные и киберриски.
МФО	Краткосрочные займы, часто без залога	Автоскоринг, неполные сведения о долговой нагрузке, цифровое мошенничество.
Финтех / P2P	Онлайн-кредиты и требования инвесторов к заёмщикам	Альтернативные данные, зависимость от платформ и ограниченная видимость обязательств.
Небанковские посредники	Лизинговые/факторинговые требования и долговые активы	Риск дебитора или эмитента, ликвидность обеспечения, концентрация активов.
Маркетплейсы и операторы ЦФА	Риск контрагента и обязанного лица по активу	Качество раскрытия информации, устойчивость инфраструктуры, обращаемость актива.

У всех групп сохраняются общие факторы кредитного риска: финансовое положение должника, устойчивость денежных потоков, долговая нагрузка, макроэкономическая ситуация, отраслевые и концентрационные риски, наличие и ликвидность обеспечения, качество управления и внутреннего контроля. Цифровизация не отменяет традиционную оценку, но предъявляет дополнительные требования к данным – их происхождению, актуальности, полноте и сопоставимости.

Технологический канал риска складывается из нескольких связанных составляющих. Одна из них – это качество данных: дубли, ошибки, задержки и несогласованные идентификаторы меняют оценку заёмщика. Другая – модельный риск: переобучение, слабая объяснимость, смещение выборки и изменение поведения клиентов снижают прогнозную силу. Третья – операционный и киберриск: сбои платформ, утечки, подмена личности и атаки на поставщиков услуг нарушают выдачу, мониторинг и взыскание. Четвёртая – концентрация: если многие организации зависят от одних и тех же облачных сервисов, бюро кредитных историй или технологических посредников, возникает общий канал распространения шока. В материалах Банка России об искусственном интеллекте на финансовом рынке отдельно отмечена важность качественных данных, доверенной инфраструктуры и подходящих регуляторных условий [5]. Различия между организациями определяются тем, кто несёт риск и за счёт чего формируется доход. Для банка на первом месте стоят портфель в целом, капиталоёмкость и связь кредитного риска с ликвидностью и рыночным риском. Для МФО – это короткий срок займа, частота обращений клиента и оценка полной долговой нагрузки. На P2P-платформе нужно разделять риск заёмщика, риск оператора и риск инвестора, а также проверять, насколько информация о сделках доступна другим кредиторам. Лизингодателю важно оценить остаточную стоимость и реализуемость предмета лизинга. Факторинговой компании – не только продавца требования, но и дебитора. В операциях

с ЦФА главным становится анализ обязательства, закреплённого цифровым правом, а не цифровая форма записи сама по себе.

Оценку предлагается выстраивать в пять шагов. Начинать логично с определения вида риска и того, кто его несёт: прямой кредитор, инвестор, поставщик продукта или оператор инфраструктуры. Затем формируется единый профиль контрагента на основе подтверждённых финансовых данных, истории исполнения обязательств, транзакций и допустимых альтернативных источников. Для каждого источника должны быть установлены правовое основание использования, оценка качества и срок актуальности. Чувствительные или нерелевантные характеристики не стоит автоматически включать в скоринговую модель.

Следующий шаг – количественная оценка. Общим аналитическим ядром могут служить вероятность дефолта (PD), доля потерь при дефолте (LGD) и величина требования на момент дефолта (EAD). Если для организации или продукта такая модель напрямую не применяется, эти параметры можно использовать как ориентир для сценарного анализа либо заменить показателями ожидаемого недополучения денежных потоков. Оценку нужно дополнять стресс-сценариями: ухудшением доходов заёмщика, падением цены обеспечения, ростом просрочки в отрасли, остановкой цифрового канала или недоступностью ключевого поставщика.

Далее требуется проверка цифровой модели. Нужны тестирование на независимой выборке, контроль стабильности входных признаков, мониторинг ошибок по клиентским сегментам и сравнение с простой базовой моделью. Нормативные подходы Банка России к кредитному риску стоит дополнять контролем качества данных и проверкой устойчивости алгоритмических моделей, которые используются при принятии решений [1; 5].

Завершающий шаг – постоянный мониторинг и обратная связь. Организация отслеживает переходы заёмщиков между уровнями риска, фактическую долю дефолтов, уровень возврата, качество обеспечения, жалобы клиентов и частоту технологических инцидентов. Проверять результаты нужно и на уровне портфеля: точный скоринг отдельного клиента не снимает риск чрезмерной концентрации на отрасли, регионе, работодателе, цифровом канале или поставщике облачных услуг.

Практический итог– единая карта оценки, в которой финансовые параметры дополнены цифровыми критериями: качеством и происхождением данных, объяснимостью модели, частотой её обновления, резервными процессами и устойчивостью поставщиков. Вес показателей зависит от бизнес-модели, обеспечения, срока и размера обязательства, а также от доступности информации.

Цифровизация расширяет информационную базу и помогает быстрее замечать ухудшение платёжеспособности, но одновременно повышает зависимость оценки от качества данных, прозрачности алгоритмов и устойчивости технологий. Всем финансовым организациям нужны анализ способности исполнить обязательства, оценка ожидаемых потерь, стресс-тестирование и мониторинг. Различия связаны со структурой требований, обеспечением, сроком финансирования и тем, как риск распределён между кредитором, инвестором, платформой и оператором инфраструктуры. Поэтому целесообразна риск-ориентированная методика с единым аналитическим ядром и отраслевыми модулями, которая объединяет финансовую оценку, контроль данных и проверку моделей.

Список использованных источников

1. Положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности». URL: https://www.cbr.ru/explan/590-p/ (дата обращения: 11.10.2026).
2. Банк России. Обзор финансовой стабильности. IV квартал 2025 г. – I квартал 2026 г. URL: https://www.cbr.ru/analytics/finstab/ofs/4q_2025_1q_2026/ (дата обращения: 12.10.2026).
3. Банк России. Основные направления развития финансовых технологий на период 2025–2027 годов. Москва: Банк России, 2024. 65 с. URL: https://www.cbr.ru/about_br/publ/onfintech/ (дата обращения: 12.10.2026).
4. Федеральный закон от 31 июля 2020 г. № 259-ФЗ «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» (с изм. и доп.). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_358753/ (дата обращения: 13.10.2026).
5. Банк России. Применение искусственного интеллекта на финансовом рынке: текущий статус и условия дальнейшего развития: доклад для общественных консультаций. 20 ноября 2025 г. URL: https://www.cbr.ru/analytics/d_ok/Consultation_Paper_20112025/ (дата обращения: 13.10.2026).

УДК 336.74

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕВАЛЮТИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Игнатьева Елена Степановна, старший преподаватель
Полесский государственный университет
Ignatyeva Elena Stepanovna,
Senior Lecturer of the Department of Banking and Financial Markets,
Polessky State University, Ignatyeva-elena@yandex.ru

Аннотация. *В статье рассматривается комплекс мер и макроэкономических факторов, обусловивших процесс девалютизации экономики Республики Беларусь. Приведены инструменты денежно-кредитной политики Национального банка Республики Беларусь, институциональные ограничения, а также внешнеполитические триггеры, изменившие структуру широкой денежной массы страны в части доли валютной составляющей, а также структуру активов и пассивов белорусских банков в разрезе валют.*

Ключевые слова: *девалютизация экономики, Национальный банк Республики Беларусь, широкая денежная масса, рублевая денежная масса, валютная составляющая, макроэкономическая стабильность.*

Валютизация – это процесс расширения использования иностранной валюты в экономике какой-либо страны при осуществлении денежных расчетов, платежей, привязки цен, а также при формировании банковских вкладов и кредитов. Этот

термин близок по смыслу к понятию долларизации, но является более широким, так как касается любой стабильной иностранной валюты, а не только доллара США.

На протяжении десятилетий экономическая система Республики Беларусь характеризовалась исторически высоким уровнем валютизации. Иностранная валюта, преимущественно доллар США и евро активно использовалась при формировании сбережений физических лиц, а также применялась бизнесом в расчетах. Высокий уровень валютизации экономики существенно ограничивал эффективность каналов монетарной трансмиссии Национального банка Республики Беларусь и ставил финансовую стабильность страны в прямую зависимость от внешних шоков.

Однако стоит отметить, что за последние годы уровень валютизации белорусской экономики существенно снизился. Этому способствовала масштабная трансформация геополитических и внешнеэкономических условий. Можно выделить три ключевых фактора, давших импульс процессу девалютизации экономики Республики Беларусь:

1.Санкционное давление. Введение ограничений в отношении банковского сектора Беларуси и России сделало расчеты и хранение активов в долларах США и евро высокорискованными как для государства, так и для коммерческих субъектов.

2. Переформатирование внешней торговли. Основной вектор белорусского экспорта окончательно сместился в сторону Российской Федерации и стран Азии (прежде всего Китая). Торговля с использованием в качестве валюты расчетов российских рублей и китайских юаней естественным образом снизила потребность хозяйствующих субъектов в долларах США и евро.

3. Смена ориентиров государственной поддержки. Внутренняя экономическая политика правительства переориентировалась на финансирование эффективных инвестиционных и импортозамещающих проектов за счет внутренних рублевых ресурсов.

Чтобы зафиксировать этот тренд, Национальный банк Республики Беларусь внедрил комплекс экономических и административных рычагов. В частности, регулятор сделал ставку на поддержание устойчивой положительной реальной доходности по долгосрочным рублевым вкладам. Процентные ставки по безотзывным депозитам в белорусских рублях существенно превышают уровень инфляции. Одновременно с этим ставки по валютным вкладам были существенно снижены и приближены до незначительных значений, банки, в свою очередь, начали вводить комиссии за обслуживание крупных валютных счетов юридических лиц.

Также Национальный банк Республики Беларусь увеличил нормативы обязательных резервов по средствам, привлекаемым банками в иностранной валюте до 20 %, что сделало привлечение валютных депозитов банками экономически неэффективным.

Знаковым шагом в процессе девалютизации национальной экономики стал запрет привязки к валютным эквивалентам и расчеты в иностранной валюте на рынке недвижимости, автомобильного транспорта и туристических услуг.

В финансовой сфере также произошло исключение иностранной валюты из расчетов по договорам страхования и при уплате ряда пошлин.

Результатом скоординированных действий Национального банка Республики Беларусь и Правительства стало к 2026 году существенное сокращение доли ва-

лютной составляющей в Широкой денежной массе Республики Беларусь, а также доли иностранной валюты в активах и пассивах белорусских банков.

Средняя рублевая денежная масса за январь-август 2026 г. составила 71,9 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с январем-августом 2025 г. на 27,5 %. В августе 2026 г. средняя рублевая денежная масса составила 78,3 млрд. рублей, увеличившись по сравнению с августом 2025 г. на 18,5 млрд. рублей, или на 31 %. [2]

Средняя широкая денежная масса за январь-август 2026 г. сложилась в объеме 107 млрд. рублей. Относительно января-августа 2025 г. она выросла на 16,1 млрд. рублей, или на 17,8 %. В августе 2026 г. объем средней широкой денежной массы составил 114,5 млрд. рублей, увеличившись относительно августа 2025 г. на 20,6 %.[2]

Данная тенденция в динамике рублевой и широкой денежной массы свидетельствует об очищении структуры денежного предложения от избыточной валютной составляющей.

Так, валютная составляющая средней широкой денежной массы в августе 2026 г. составила 12,2 млрд. долларов США. Доля валютной составляющей в структуре средней широкой денежной массы в августе 2026 г. составила 31,6 %, снизившись по сравнению с августом 2025 г. на 5,4 процентного пункта. [2]

Срочные рублевые депозиты граждан на 1 октября 2026 года достигли величины в 19,5 млрд рублей, увеличившись только за 9 месяцев 2026 г. на 28,8%.

Процесс девалютизации затронул и активные операции банков Республики Беларусь. Наблюдается выраженный разрыв между рублевыми и валютными кредитами, предоставленными банками. Банки активно перевели кредитование экономики преимущественно на национальную валюту.

Задолженность по кредитам, предоставленным банками Республики Беларусь секторам экономики по состоянию на 01.10.2026г. в национальной валюте составила 84 598,2 млн. бел.руб. или 82,93 % от общего объема кредитной задолженности, тогда как за аналогичный период 2025 года доля рублевых кредитов составляла 80,43 %. [3] В результате снижения спроса со стороны субъектов хозяйствования на валютные займы в банковской системе Беларуси сформировался устойчивый профицит иностранной валюты, поскольку внутренний сектор экономики страны ориентирован на рублевые ресурсы.

В пассивах белорусских банков доминирует национальная валюта. Ее доля по состоянию на 01.09.2026г. составила 68,3 %, за аналогичный период 2025г. 65.2% пассивов было сформировано в национальной валюте.[3] Аналогичная тенденция сохраняется и в структуре активов белорусских банков. Это способствует сбалансированности активов и пассивов по валюте и минимизирует валютный риск.

Фундаментальный индикатором успеха в части девалютизации белорусской экономики стало изменение экономического поведения населения. Белорусский рубль за последние годы стал полноценным и доминирующим средством сбережения. На внутреннем валютном рынке сформировалась устойчивая чистая продажа иностранной валюты со стороны граждан. Так, за неполный 2026 год население выступило чистым продавцом валюты. Население за август 2026 г. на чистой основе продало 274 млн. долларов США. С начала года населением на чистой основе было продано 1,6 млрд. долларов США. [2] Граждане трансформируют валютные сбережения в рублевые средства либо направляют их в высокодоходные безотзывные рублевые депозиты.

Таким образом, можно констатировать, что девалютизация белорусской экономики перешла в новое качественное состояние. Достигнутый уровень рублевой составляющей в широкой денежной массе в 68,2 % защищает финансовую систему от внешних спекулятивных атак и значительно повышает управляемость макроэкономическими процессами со стороны Национального банка Неспублики Беларусь. Это позволяет регулятору удерживать инфляционные ожидания и уровень инфляции в пределах прогнозных значений, что способствует сохранению доверия к национальной валюте со стороны экономических агентов. Текущие результаты показывают, что экономика успешно адаптировалась к новой реальности, сформировав прочный внутренний фундамент для дальнейшего развития и роста.

Список использованных источников

1. Абухович, Ю. А. Причины и факторы продолжающейся девалютизации экономики Республики Беларусь / Ю. А. Абухович // Тенденции и перспективы развития финансовой системы в условиях глобальных вызовов: сб. науч. ст. – Минск: БГЭУ, 2025. – С. 89–94.

2. Аналитическое обозрение “Основные тенденции в денежно-кредитной сфере Республики Беларусь” [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2026. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2026_08_ot.pdf. – Дата доступа: 17.10.2026.

3. Статистический бюллетень Национального банка Республики Беларусь № 8 (326) 2026 [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – Минск, 2026. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2026_08.pdf. – Дата доступа: 17.10.2026.

4. Картун, А. М. Устойчивый и долгосрочный тренд на девалютизацию экономики Республики Беларусь / А. М. Картун // Банковский вестник. – 2024. – № 9 (734). – С. 3–8.

УДК 336.7

СТРАТЕГИЯ ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК» НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Карульская А.С., Давыдова Н.Л.
Полесский государственный университет
Karulskaya A.S., Davydova N.L., Polessky State University
a.karulskaya@brest.belapb.by, davydova_nl@mail.ru

Аннотация. *Статья посвящена анализу кредитования субъектов хозяйствования в банках Республики Беларусь. Рассмотрены и проанализированы основные показатели, обозначены основные проблемы и предложены пути их решения.*

Ключевые слова: *банковское кредитование, корпоративный бизнес, кредитный портфель банка, кредиты корпоративным клиентам.*

Развитие корпоративного сегмента выступает ключевым стратегическим вектором для большинства банковских учреждений. Это объясняется тем, что дан-

ный сектор обеспечивает стабильное наращивание ресурсной базы, генерирует устойчивый доход и формирует кредитный портфель. На фоне обострения конкурентной борьбы и турбулентности финансовых рынков вопросы финансирования предприятий приобретают особую значимость. Активное банковское кредитование реального сектора экономики выступает катализатором инвестиционной активности, расширения бизнеса и создания новых рабочих мест, что в целом позитивно сказывается на макроэкономическом развитии.

Рассмотрим текущую конъюнктуру рынка корпоративного кредитования в Республике Беларусь. Фундаментальное влияние на этот процесс оказывает уровень ставки рефинансирования. В настоящее время Национальный банк Республики Беларусь демонстрирует курс на ее постепенное снижение. В частности, по состоянию на 18 октября 2026 года данный индикатор установлен на уровне 9,25% годовых [1].

Следствием смягчения денежно-кредитной политики и удешевления стоимости ресурсов стало наращивание объемов кредитных вложений в национальной и иностранной валютах, предоставляемых юридическим лицам.

Структура и динамика задолженности предприятий по кредитам банков в национальной и иностранной валютах в разрезе видов экономической деятельности свидетельствуют о следующих тенденциях. Совокупный объем долга по состоянию на 01.01.2025 достиг отметки 58952,8 млн. руб., превысив показатель предыдущего года (на 01.01.2024) на 6558,00 млн.руб., что эквивалентно росту на 12,52%. К началу 2026 года (на 01.01.2026) данный параметр увеличился до 66 038,20 млн. руб., продемонстрировав прибавку в 7 085,4 млн. руб. или 12,02% в годовом выражении.

Если детализировать эти данные, то краткосрочная составляющая долга на 01.01.2025 равнялась 28621,3 млн. руб. (рост на 1285,7 млн. руб. или 10,96% к уровню 01.01.2024), тогда как на 01.01.2026 она зафиксирована на уровне 28 302,8 млн. руб.

Долгосрочные кредиты, в свою очередь, на 01.01.2025 составили 30331,5 млн. руб., увеличившись на 5272,4 млн.руб. (или на 21,04%) по сравнению с началом 2024 года. На 01.01.2026 объем долгосрочной задолженности достиг 37 735,4 млн. руб. Экспансия как краткосрочного, так и долгосрочного корпоративного кредитования обусловлена рядом факторов: понижением ставки рефинансирования, технологической модернизацией производств, возросшей потребностью бизнеса в оборотном капитале, инфляционными процессами, а также реализацией государственных программ поддержки предпринимательства [2].

Отдельного внимания заслуживает проблема качества кредитного портфеля. В период с 2023 по 2025 годы фиксируется тревожная динамика просроченной задолженности, причем наблюдается контраст между крупным бизнесом и сектором СМСП. Так, в интервале 2023-2024 гг. объем просрочки у крупных компаний сократился на 3,3 млн.бел.руб. (на 2,73%), в то время как у субъектов малого и среднего предпринимательства (СМСП) за период с 01.01.2024 по 01.01.2025 она возросла на 523,7 млн.бел.руб., то есть увеличилась в 6,6 раз. В последующем периоде (2024-2025 гг.) просроченные обязательства крупного бизнеса продолжили снижаться (на 18,5 млн.бел.руб.), а у СМСП – вновь увеличились на 130,5 млн.бел.руб. Подобная ситуация указывает на систематические задержки в погашении долговых обязательств, что напрямую ухудшает финансовые результаты

банковского сектора. Корни данной проблемы кроются в снижении платежеспособности и уязвимости финансового состояния отдельных заемщиков [3].

Далее проанализируем отраслевую структуру корпоративного кредитного портфеля за 2023-2025 годы. Лидирующие позиции традиционно занимает обрабатывающая промышленность: на 01.01.2025 объем выданных ей кредитов достиг 31360,1 млн. руб. (прирост на 3821,00 млн.руб. или 13,87% к началу 2024 года), а к 01.01.2026 показатель составил 33 583 млн.руб.

Сектор сельского, лесного и рыбного хозяйства на 01.01.2025 привлек 4346,7 млн. рублей, что на 706,8 млн.руб. (или на 19,42%) выше уровня 01.01.2024; на 01.01.2026 объем финансирования достиг 5 023,0 млн. руб.

В сфере оптовой и розничной торговли, а также ремонта автомобилей и мотоциклов, ситуация иная: на 01.01.2025 задолженность составила 9329,1 млн. рублей, сократившись на 1335,2 млн.руб. (на 12,22%) относительно 01.01.2024, однако к 01.01.2026 она восстановилась до 10 332,20 млн.руб.

Финансовый и страховой сектор продемонстрировал значительный скачок: на 01.01.2025 кредитная нагрузка равнялась 4884,30 млн. рублей (рост на 1466,2 млн руб. или 42,90% к 01.01.2024), а на 01.01.2026 – 5765,0 млн. руб.

Минимальные объемы кредитования наблюдаются в таких сферах, как государственное управление и образование. Здесь динамика следующая: на 01.01.2024 объем составлял 7,6 млн. рублей, на 01.01.2025 – 22,1 млн.руб., а на 01.01.2026 – 35,3 млн. руб.

Нарастание долговой нагрузки в ключевых отраслях экономики, как правило, диктуется необходимостью обновления материально-технической базы, восполнением дефицита оборотных активов, инфляционным давлением и мерами государственной субсидирования бизнеса [4].

Что касается стоимости заемных средств, то в 2024-2025 гг. средние процентные ставки по кредитам в национальной валюте выросли на 1,05 п.п., тогда как по валютным кредитам произошло их снижение на 1,7 п.п. В предшествующем периоде (2023-2024 гг.) фиксировалось удорожание ресурсов в обеих валютах: в национальной – на 1,89 п.п., в иностранной – на 3,79 п.п.

Формирование просроченной задолженности по-прежнему остается одним из наиболее острых вызовов в сфере корпоративного кредитования в Республике Беларусь [5]. Несмотря на то, что выдача кредитов предприятиям выступает базовым элементом взаимодействия банков с корпоративным сектором и важнейшим инструментом стимулирования отечественного производства, нарастающие объемы невозвратов создают существенные риски.

Для нивелирования рисков и оптимизации работы с проблемной задолженностью банковским институтам целесообразно внедрить комплекс следующих мер:

1. **Совершенствование систем кредитного скоринга.** Модернизация алгоритмов оценки финансового состояния заемщиков позволит минимизировать выдачу кредитов ненадежным контрагентам.
2. **Оптимизация кредитной политики.** Пересмотр внутренних нормативов и ужесточение требований к кандидатам на получение займа снизят риск дефолтов.
3. **Повышение финансовой грамотности клиентов.** Внедрение обучающих программ поможет предприятиям выстраивать эффективную модель управления денежными потоками и избегать кассовых разрывов.

4. **Активизация мониторингового сопровождения.** Использование продвинутых аналитических систем позволит банкам заблаговременно выявлять признаки ухудшения платежеспособности и превентивно работать с клиентами.

5. **Гибкие механизмы реструктуризации.** Предложение заемщикам индивидуальных графиков погашения или изменение параметров договора поможет сохранить бизнес-активность клиентов и вернуть средства банку.

6. **Аутсорсинг экспертизы.** Привлечение независимых финансовых консультантов обеспечит выработку объективных стратегий по управлению просроченной задолженностью.

Подводя итоги проведенного исследования, можно констатировать, что рынок корпоративного кредитования сталкивается с рядом системных ограничений, главным из которых является эскалация просроченной задолженности. Корневая причина данной тенденции кроется в недостаточной глубине предкредитного анализа: банки порой допускают ошибки из-за поверхностной проверки кредитной истории, некорректной интерпретации финансовой отчетности или занижения уровня кредитного риска.

Таким образом, системное снижение объема просроченных платежей является безальтернативным условием для обеспечения устойчивого и безопасного развития корпоративного кредитования в будущем.

Список использованных источников

1. Ставка рефинансирования [Электронный ресурс] / nbrb – Национальный банк Республики Беларусь/.–Режим доступа:http://www.nbrb.by/statistics/MonetaryPolicyInstruments/RefinancingRate–Дата доступа: 18.10.2026

2. Динамика задолженности по кредитам, выданным банками юридическим лицам в национальной и иностранной валютах [Электронный ресурс] Статистический бюллетень кредиты по видам экономической деятельности №1(1) Национальный Банк Республики Беларусь/. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2026_04.pdf. Дата доступа: 18.10.2026

3. Динамика просроченной задолженности по кредитам, выданным банками юридическим лицам в национальной и иностранной валютах [Электронный ресурс] Статистический бюллетень №3(26) Национальный Банк Республики Беларусь/. – Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/bulletin/stat_bulletin_2026_06.pdf. Дата доступа: 18.10.2026

4. Динамика кредитной задолженности по преобладающим видам экономической деятельности в национальной и иностранной валютах [Электронный ресурс] Статистический бюллетень кредиты по видам экономической деятельности №1(1) Национальный Банк Республики Беларусь/. Режим доступа: https://www.nbrb.by/publications/monthlybook/stat_bulletin_credits_2025_12.pdf. Дата доступа: 18.10.2026

5. Динамика средних процентных ставок по кредитам, выданным банками юридическим лицам в национальной валюте [Электронный ресурс] Статистический бюллетень кредиты по видам экономической деятельности №1(1) Национальный Банк Республики Беларусь/.–Режим доступа:

https://www.nbrb.by/publications/monthlybook/stat_bulletin_credits_2025_12.pdf. Дата доступа: 18.10.2026

УДК 336.71

БАНКОВСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ДЕПОЗИТОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ БЕЛАРУСИ В ИНОСТРАННЫХ ВАЛЮТАХ

Кисель Сергей Леонидович, к.э.н., доцент
ГУ «Агентство по гарантированному возмещению банковских вкладов»
KISEL S.L., PhD in economics, associate professor,
The Agency of Deposit Compensation, Republic of Belarus, kisel@adc.by

Аннотация. *В статье исследовано состояние банковской конкуренции на отечественном рынке депозитов и текущих счетов физических лиц в иностранных валютах. Автор обратил внимание на относительную слабость олигополии при проведении операций банков с населением по привлечению средств в иностранных валютах. Действующая модель конкуренции на рынке депозитов физических лиц в иностранных валютах определена как соревнование экосистем и цифровых платформ банков, которые развиваются за счёт масштаба банковской деятельности и(или) поддержки материнских компаний.*

Ключевые слова: *иностранная валюта, депозит, процентная ставка, гарантированное возмещение вкладов, экосистема.*

На 1 июля 2026 г. в иностранных валютах были номинированы 30,8% привлечённых банками Беларуси средств населения. Операции по счетам физических лиц проводились в 17 иностранных валютах, из которых 7 являются резервными. Данные о составе используемых валют и количестве банков, работающих с ними, приведены в таблице 1. Информация дана в разрезе групп системной значимости, определяемых ежегодно Национальным банком Республики Беларусь [1].

На основе данных таблицы 1 можно сделать вывод о том, что всеми действующими в Беларуси банками открываются счета физическим лицам в трёх ключевых валютах (долларах США, евро и российских рублях). Кроме того, достаточно активно банки работают с китайским юанем. Зафиксированы 18 банков, открывающих физическим лицам счета в указанной валюте. К работе с иными валютами банки проявляются узкоспециализированный интерес.

Остатки средств в иностранных валютах на счетах физических лиц по состоянию на 1 июля 2026 г. распределились следующим образом: доллар США – 68,23%, евро – 17,61%, российский рубль – 12,92%, китайский юань – 1,2% [2]. На прочие валюты пришлось 0,04% остатка средств населения, размещённых в иностранных валютах в белорусских банках.

Таблица 1. – Валюты, используемые банками при открытии счетов физическим лицам

Наименование валюты	Кол-во банков	по группам системной значимости		
		СЗ_1	СЗ_2	НСЗ
Доллар США	21	4	7	10
ЕВРО	21	4	7	10
Российский рубль	21	4	7	10
Китайский юань	18	4	7	10
Казахский тенге	10	4	7	7
Фунт стерлингов	10	2	4	4
Польский злотый	10	3	6	1
Японская йена	4	3	4	3
Швейцарский франк	4	2	2	0
Турецкая лира	3	3	1	0
Шведская крона	2	0	1	2
Дирхамы	2	2	0	0
Украинская гривна	2	1	0	1
Канадский доллар	1	2	0	0
Индийская рупия	1	0	1	0
Норвежская крона	1	0	1	0
Грузинская лари	1	1	0	0

Примечание – СЗ_1, СЗ_2, НСЗ – банки 1-й и 2-й групп системной значимости, а также банки, которые не являются системно значимыми.

Отметим, что ни один банк не ведёт счета физических лиц во всех перечисленных в таблице 1 иностранных валютах. Максимальное количество валют, используемых одним банком при открытии подобных счетов, составляет 11 (ЗАО “Альфа-Банк”, являющийся членом международной финансовой группы), а минимальное – 3 (в банках, не имеющих системной значимости). В таблице 2 приведены сведения о количестве иностранных валют, с которыми работают банки по счетам физических лиц.

Таблица 2. – Зависимость количества используемых банком валют при обслуживании счетов физических лиц от масштаба банка

Количество обслуживаемых валют	3	4	5	6	8	9	10	11
Количество банков	3	2	5	3	3	3	1	1
из них по группам системной значимости:								
СЗ_1	0	0	1	0	0	1	1	1
СЗ_2	0	1	1	1	2	2	0	0
НСЗ	3	1	3	2	1	0	0	0

С учетом данных таблицы 2 можно сделать вывод о том, что масштаб банка имеет значение с позиций его готовности вести счета с широким спектром иностранных валют. Банки (за исключением ОАО “Белагропромбанк”), отнесенные к

1-й группе системной значимости, для открытия физическим лицам счетов используют от 9 до 11 иностранных валютах. Государственный банк ОАО “АСБ Беларусбанк” выходит на рынок с предложением из 10 валют. Этот банк, незначительно уступая ЗАО “Альфа-Банк” по количеству обслуживаемых валют, остается крупнейшим игроком на рынке депозитов населения в иностранных валютах с долей в 25,16%. Вторым по доле на рассматриваемом рынке является ОАО “Белагропромбанк” (15,73%), который в силу сложившейся у него клиентской базы работает с только пятью валютами (доллар США, евро, российский рубль, китайский юань и фунт стерлингов) [2]. По доле на рынке третью и четвертую позиции занимают ЗАО “Альфа-Банк” (14,66%) и “Приорбанк” ОАО (9,6%), который предлагает клиентам-физическим лицам депозитные услуги в 9 иностранных валютах. Все четыре лидера рынка имеют развитые цифровые платформы, обеспечивающие дистанционное обслуживание населения.

Однако ориентированность ЗАО “Альфа-Банк” и “Приорбанк” ОАО на работу именно с валютными средствами физических лиц заметно выше в сравнении с двумя крупнейшими государственными банками. В привлеченных ЗАО “Альфа-Банк” и “Приорбанк” ОАО депозитах населения валютная составляющая равна 51,97% и 48,94% соответственно, а у ОАО “АСБ Беларусбанк” и ОАО “Белагропромбанк” – 18,7% и 32,48% соответственно. Для ЗАО “Альфа-Банк” также характерно, что человек, став вкладчиком, автоматически вовлекается в другие сервисы банковской экосистемы. Это является формой привлечения и удержания вкладчика в конкурентной борьбе.

В целом на долю системно значимых банков 1-й группы на 1 июля 2026 г. пришлось 65,14% остатков средств на счетах физических лиц в иностранных валютах. Для сравнения в национальной валюте доля указанных банков была равна 74,07%. Кроме того, наблюдается быстрое сокращение их доли в привлечённых банками депозитах физических лиц в иностранных валютах (1,93 процентного пункта). Всё это несколько изменяет привычную картину олигопольного положения рассматриваемых банков. Их ближайшими конкурентами выступают ОАО “Сбер Банк” с рыночной долей в 5,75%, ОАО “Банк БелВЭБ” – 4,89%, готовые сформировать физическим лицам депозитную корзину из 9 иностранных валют, а также ОАО “Белгазпромбанк” и ЗАО “МТБанк” (4,54%) и (4,39%) с предложением депозитов в шести и в восьми иностранных валютах соответственно. Перечисленные банки в конкурентной борьбе опираются на технологичность сервисов, которая во-многом обеспечивается поддержкой материнских структур.

Отдельным интересным вопросом рассматриваемой темы является валютная специализация банков. При проведении градации банков в зависимости от иностранной валюты, имеющей наибольший удельный вес в открытых банком физическим лицам депозитах, выявлено, что 18 банков преимущественно работают с вкладами в долларах США, 2 (ЗАО “ТК Банк” и ЗАО “Цептер Банк”) – в евро, 1 (ЗАО Банк ВТБ (Беларусь)) – в российских рублях. Обобщённая характеристика специализации банков по работе с депозитами физических лиц в долларах США, евро и российских рублях приведена в таблице 3.

Таблица 3. – Специализация банков по ключевым валютам депонирования средств физических лиц

Наименование валюты	Кол-во банков	системная значимость банка			Доля средств в валюте специализации банков от всех средств населения в этой валюте, %	Доля средств в валюте специализации в портфеле депозитов населения в ин.валютах, %	
		СЗ_1	СЗ_2	НСЗ		макс	мин
долл. США	18	4	6	8	98,9	91,1	53,7
евро	2	0	0	2	0,6	99,7	55,2
росс. Рубль	1	0	1	0	6,6	44,4	44,4

Примечательно, что ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) имеет и самую высокую долю депозитов физических лиц в китайских юанях – 12,6 % от депозитного портфеля банка в иностранных валютах. Рыночная доля указанного банка в российских рублях составляет 6,6% (четвёртая позиция), в китайских юанях – 30,44% (вторая позиция после ОАО “АСБ Беларусбанк” с 36,33%). ЗАО Банк ВТБ (Беларусь) предлагает розничным клиентам комплексную линейку продуктов в российских рублях и китайских юанях, которая включает срочные депозиты, текущие счета и расчетные операции. ОАО “АСБ Беларусбанк” в силу масштаба деятельности занимает ведущие позиции на рынке депозитов населения и в других валютах. На 1 июля 2026 г. его рыночные доли составляли в долларах США – 25,31%, в евро – 18,68%, в российских рублях – 36,33%. На данное позиционирование ОАО “АСБ Беларусбанк” влияет и санкционная политика США и Евросоюза. В таком же положении находится ОАО “Белагропромбанк”. У него относительные скромные рыночные доли в депозитах физических лиц в долларах США и евро (14,22% и 10,27% соответственно против 32,39% в российских рублях). Фактически для государственных и российских банков доллар США и евро на какой-то период превратились в токсичные активы [4].

В этом плане банки с иностранным капиталом, которые не подпадают под означенную санкционную политику, находятся в преимущественном положении. Они могут предлагать физическим лицам комплексные услуги, связанных с открытием и ведением счетов в долларах США и евро, что отражается на их специализации. Данный тезис подтверждается данными, приведенными на рисунке 1.

Большинство банков с иностранным капиталом относятся к системно значимым 2-й группы (2 банка) или вовсе не имеют системной значимости (6 банков). Эта особенность и дифференциация санкционного статуса банков с различными формами собственности обусловили распределение депозитов физических лиц в иностранных валютах между банками различной системной значимости (рисунок 2).

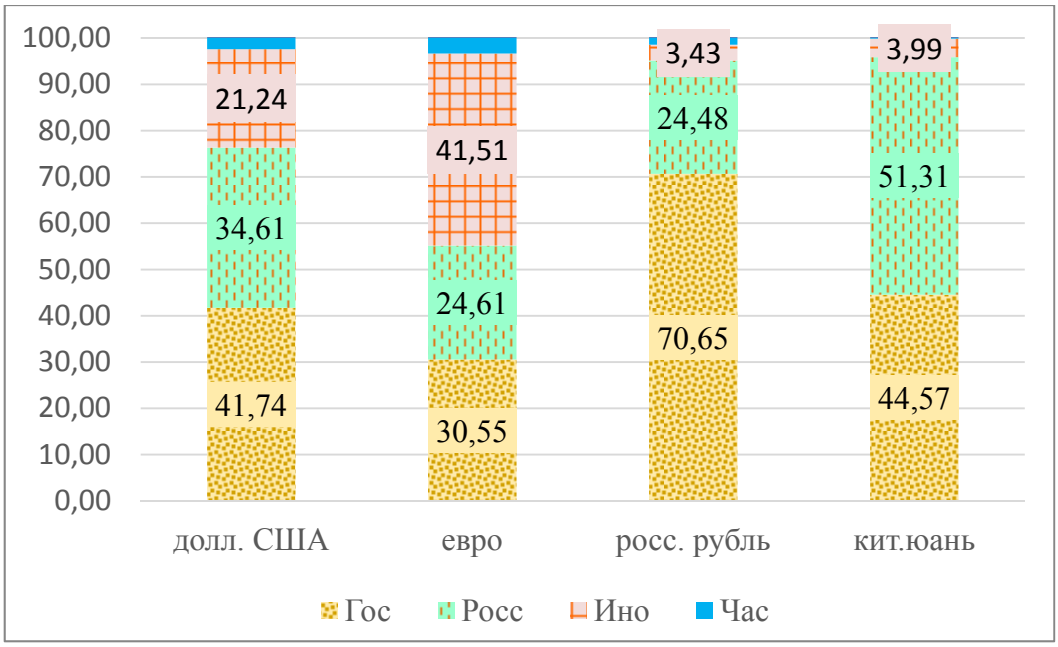


Рисунок 1. – Распределение остатков в иностранных валютах в банках в зависимости от формы собственности, %

Примечание: Гос – государственные банки; Росс – банки с российским капиталом; Ино – прочие банки с иностранным капиталом, Час – банки с частным белорусским капиталом.

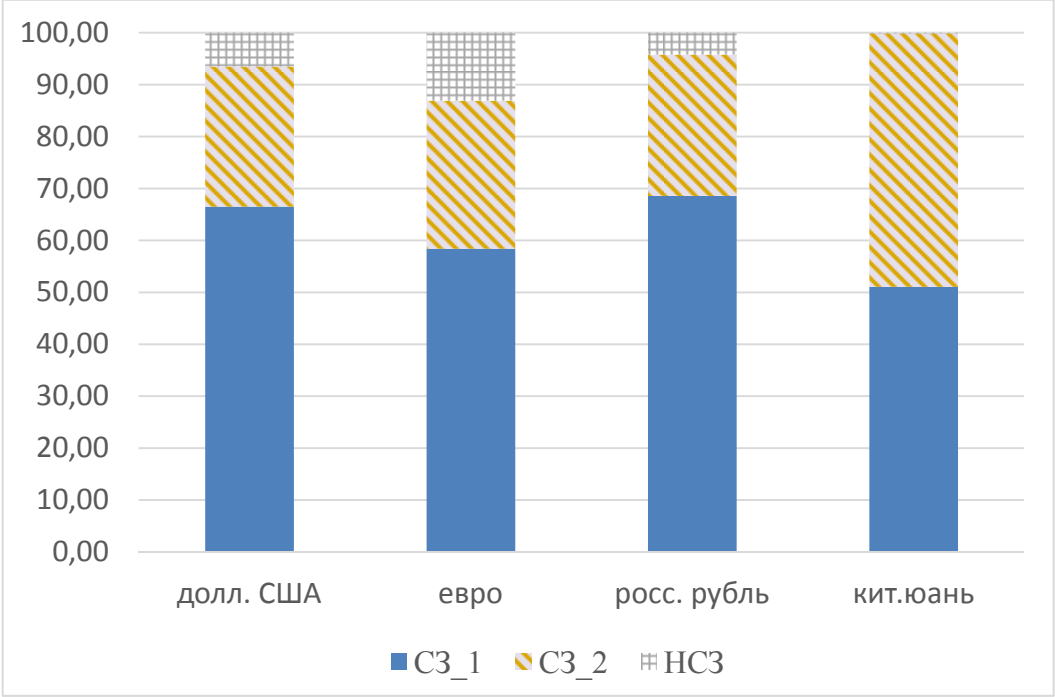


Рисунок 2. – Распределение остатков в иностранных валютах в банках в зависимости от системной значимости, %

К сказанному следует добавить, что ценовая конкуренция банков на рынке депозитов физических лиц в иностранных валютах в настоящее время ограничена. Это связано с низким уровнем процентных ставок (в резервных валютах уровень

ставок ниже 1% годовых). Однако экономическое поведение население весьма динамично [5]. Это обстоятельство может вновь вернуть в повестку дня вопрос о предлагаемой банками процентной ставке по валютным депозитам.

Список использованных источников

1. Перечень системно значимых банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь: сайт. URL: https://www.nbrb.by/system/main-banks (дата обращения: 17.10.2026).

2. Кисель, С. Л. Китайский юань на рынке депозитов физических лиц в Республике Беларусь / С. Л. Кисель // Проблемы эффективного использования научного потенциала общества : Сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Калуга, 29 июня 2026 года. – Стерлитамак: ООО "Агентство международных исследований", 2026. – С. 134-138. – EDN DNEXLL.

3. Кисель С.Л. Паттерны экономического поведения банков-олигополистов на рынке депозитов физических лиц в Беларуси // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: сб. ст. по матер. CXI междунар. науч.-практ. конф. № 10(94). – Новосибирск: СибАК, 2026. – С. 16-22.

4."Это токсичные активы". Экономист об исключении евро из корзины иностранных валют: Интервью доктора экономических наук В. Байнёва, 9 декабря 2022 г. // Белта. URL: https://belta.by/economics/view/eto-toksichnye-aktivy-ekonomist-ob-iskljuchenii-evro-iz-korziny-inostrannyh-valjut-539253-2022/ (дата обращения: 17.10.2026).

5. Человеческий капитал и интеллектуальный потенциал России: анализ, моделирование и механизмы развития в экономике знаний / В. И. Абрамов, А. Н. Брежнев, В. В. Вишневский [и др.]. – Самара : ПНК, 2026. – 297 с. – ISBN 978-5-605-65067-6. – EDN UVRIEA.

УДК 336.2

НАЛОГОВАЯ НАГРУЗКА НА ПРЕДПРИЯТИЯ ПОЛЕССКОГО РЕГИОНА

Конончук Ирина Анатольевна, к.э.н., доцент, доцент,
Полесский государственный университет
Kononchuk Iryna, PhD in Economics, Polessky State University,
I_Kononchuk@mail.ru

Аннотация. *В статье проведена оценка налоговой нагрузки на расчетную прибыль, структуры налоговой нагрузки на предприятия Полесского региона и сформулированы ряд рекомендаций по укреплению налогового профиля плательщиков в разрезе видов экономической деятельности*

Ключевые слова: *налоговая стратегия, оптимизация налогов, налоговая нагрузка, НДС, налог на прибыль, ФСЗН, налоговая льгота.*

Важнейшей информационной базой формирования налоговой стратегии выступает стратегическое налоговое обследование внутренней среды плательщика, проведение которого предполагает оценку налоговой нагрузки как результирую-

щего показателя взаимодействия внутренних и внешних факторов функционирования плательщика. Реальное бремя налоговых платежей, несущее плательщиком, отражает показатель налоговой нагрузки на расчетную прибыль, который определяется как отношение сумм налогов, подлежащих к уплате, включая НДС, к сумме валовой прибыли, налоговых платежей, включаемых в затраты, и НДС, подлежащего к уплате. Расчет налоговой нагрузки на расчетную прибыль на предприятия Полесского региона позволил выявить отдельные проблемы (Таблица 1).

Таблица 1. – Налоговая нагрузка на расчетную прибыль организаций Полесского региона за 2017-2025 годы

Годы	Легкая промышленность	Строительство
2017	20,14	49,20
2018	x	49,28
2019	40,41	49,96
2020	38,34	43,20
2021	17,92	50,13
2022	x	51,38
2023	4,31	**71,26**
2024	20,79	65,88
2025	**272,10**	47,27

Примечание – Собственная разработка

Предприятие строительной сферы в течение 2017-2025 гг. перечисляло в бюджет и внебюджетные фонды от 49,20 % до 71,26 % расчетной прибыли. Кроме того, при отрицательном финансовом результате (2023-2024 годы) налоговая нагрузка имела наибольшее значение. Организация легкой промышленности в 2025 году перечислило в бюджет налоги, не имея источников их уплаты – в 2,72 раза налогов больше, чем расчетная прибыль. Величина налоговых платежей в убыточные для предприятия годы (2019-2020 годы) составила, соответственно, 40,41 % и 38,34 %. Это означает, что были изъяты собственные оборотные средства налогоплательщика, а при убыточной деятельности данное обстоятельство еще более усугубило его финансовое состояние.

В целом приведенные данные указывают на чрезмерность изъятий через налоговые платежи заработанных средств организаций. Вместе с тем для наиболее полного обоснования эффективных управленческих действий требуется детализация показателей налоговой нагрузки по каждому объекту налогообложения и источнику уплаты (Таблица 2).

Таблица 2. – Состав и структура платежей в бюджет и во внебюджетные фонды предприятий Полесского региона в разрезе видов экономической деятельности за 2017 и 2025 гг., %

Показатели	Легкая промышленность		Строительство	
	2017г.	2025г.	2017г.	2025 г.
1.Налоги, уплачиваемые из выручки, всего	0,00	0,00	51,13	50,51
1.1. Налог на добавленную стоимость	0,00	0,00	51,13	50,51
2. Налоги, относимые на затраты, учитываемые при налогообложении, всего	96,62	100,00	48,71	37,55
в т.ч.				
2.1. Налог на недвижимость	0,68	1,02	2,17	0,59
2.2. Земельный налог	3,07	0,49	0,89	0,59
2.3. Экологический налог и налог за добычу (изъятие) природных ресурсов	0,26	0,1	-	-
2.4. Обязательные взносы в ФСЗН и взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и проф. заболеваний	92,61	98,22	45,64	35,92
2.5. Транспортный налог	х	0,01	х	0,66
2.6. Сбор за размещение (распространение) рекламы	х	0,07	х	-
3.Налоги, уплачиваемые из прибыли, всего	3,38	-	0,17	11,94
в т.ч.				
3.1. Налог на прибыль	3,38	-	0,17	11,94
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Примечание – Собственная разработка

Представленные данные о составе и структуре платежей в бюджет и во внебюджетные фонды предприятий Полесского региона в разрезе видов экономической деятельности за 2017 и 2025 гг. позволяют выявить принципиально различающиеся налоговые профили организаций, осуществляющих производство и реализацию одежды и строительную деятельность, что имеет ключевое значение для целей налогового стратегирования.

Для организации легкой промышленности, занимающейся производством и реализацией детской, женской и мужской одежды, характерна полная нейтрализация налогов, уплачиваемых из выручки от реализации продукции. Доля НДС в структуре налоговых платежей составляет 0 % как в 2017, так и в 2025 гг., что является следствием преобладания оборотов по реализации продукции на экспорт и облагаемых НДС по ставке 10 % (детская одежда), дающих право на полный вычет сумм «входного НДС». Это обеспечивает преобладание налоговых вычетов по НДС над НДС, начисленным по оборотам по реализации продукции, и возврат или зачет сумм НДС. Налог на прибыль, составлявший 3,38 % в 2017 г., к 2025 г. полностью исчезает из структуры, что отражает убыточную деятельность организации. При этом почти вся налоговая нагрузка переносится в блок затрат, учитываемых при налогообложении: доля налогов, относимых на затраты, возрастает с 96,62 % до 100 %, а внутри этой группы доминируют обязательные взносы в

ФСЗН и взносы по обязательному страхованию от несчастных случаев и профессиональных заболеваний (92,61 % в 2017 г. и 98,22 % в 2025 г.), тогда как имущественные и ресурсные налоги (налог на недвижимость, земельный налог, экологический налог, транспортный налог, сбор за размещение (распространение) рекламы) занимают маргинальные позиции.

Важно отметить, что значительная доля заработной платы в структуре затрат (в 2025 году 31,7 %) при одновременном применении высоких ставок обязательных страховых взносов в ФСЗН формирует ситуацию, при которой налоговая нагрузка на фонд заработной платы, не компенсируется суммами НДС, подлежащими возмещению из бюджета, что приводит к существенному росту совокупных налоговых платежей относительно расчетной прибыли. В результате сумма уплачиваемых налогов превышает расчетную прибыль более чем в 2,72 раза (Таблица 1), что свидетельствует о структурной диспропорции между налогами, начисляемыми на вознаграждение за выполнение трудовых обязанностей, и налогами, связанными с оборотом по реализации продукции и прибылью.

Налоговый профиль производства одежды становится практически монопродуктовым, ориентированным на социальные взносы, а чувствительность налоговой нагрузки к изменениям выручки от реализации продукции и прибыли определяется только НДС. Максимизируется зависимость от фонда оплаты труда и кадровой политики, что требует стратегического управления именно трудовой составляющей.

Для целей налогового стратегирования это означает необходимость пересмотра модели формирования фонда оплаты труда, оптимизации структуры занятости (включая возможное использование гибких форм занятости, самозанятых, ИП, аутсорсинга), оценки эффективности системы премирования и доли постоянной заработной платы. Актуальным является также активизация работы с льготами, способными снизить налоговое давление обязательных страховых взносов в ФСЗН.

Кроме того, требуется анализ причин низкой рентабельности деятельности организации, поскольку при низких значениях валовой прибыли или убыточной деятельности даже при низких налоговых ставках налога на прибыль или налоговых льготах, значительных налоговых вычетах по НДС налоговая нагрузка на расчетную прибыль становится непропорционально высокой.

Для восстановления баланса между налоговой нагрузкой и финансовым результатом и предотвращения системного формирования убыточности на предприятии стратегически важно обеспечить рост эффективности, расширение доли операций, генерирующих облагаемую прибыль, и повышение качества налогового планирования (оптимизация структуры и уровня затрат, учитываемых при налогообложении, управление внереализационными операциями (минимизация расходов, повышение качества и доходности финансовых и прочих операций), активное использование инвестиционных вычетов и налоговых льгот, а также системное применение переноса убытков для сглаживания налоговой базы в динамике).

В строительной деятельности наблюдается иной тип структуры налоговых платежей. Так, в 2017 г. более половины налоговых платежей (51,13 %) формируется за счёт НДС, уплачиваемого из выручки, а доля налогов, относимых на затраты, составляет 48,71 %, при этом основным элементом также выступают обязательные страховые взносы в ФСЗН (45,64 %), а имущественные и ресурсные налоги имеют малое значение. К 2025 г. доля НДС несколько снижается (до 50,51 %), до-

ля затратных налогов уменьшается до 37,55 %, и значительно возрастает значение налога на прибыль в структуре налоговых платежей с 0,17 до 11,94 %, что свидетельствует о положительной тенденции роста рентабельности.

Получается, что в строительной деятельности одновременно значимы НДС, налоги на затраты (прежде всего обязательные страховые взносы в ФСЗН) и налог на прибыль, что повышает чувствительность налоговой нагрузки к изменениям объёма реализации оказываемых услуг и выполняемых работ, структуры затрат и уровня рентабельности. В условиях высокой налоговой нагрузки (в 2025 году составила 47,27 % - Таблица 1) значимыми становятся управление выручкой от реализации продукции и налоговыми вычетами по НДС, оптимизация структуры затрат, включая возможности учетной политики, и использование налоговых льгот.

Для такого предприятия актуальными методами оптимизации являются рационализация хозяйственных договоров, финансовые методы оптимизации, включая управление денежными потоками, планирование сроков возникновения налоговых обязательств и использование отсрочек, учетная политика, налоговые льготы.

Таким образом, для предприятий легкой промышленности, у которых значительные экспортные обороты, в структуре налоговой нагрузки высокое давление обеспечивают отчисления в ФСЗН, практическое значение имеют методы оптимизации, направленные на регулирование кадровой и договорной политики. Для плательщиков, осуществляющих строительную деятельность, в структуре налоговых платежей доминируют НДС и обязательные взносы в ФСЗН, что указывает на актуальность использования учетной политики в части рационализации сроков возникновения налогового обязательства и применения налоговых вычетов, использования возможностей инвестиционного вычета, пересмотр системы оплаты труда, внедрение гибких форм занятости.

УДК 336.143(476)

ТЕНДЕНЦИИ КОНСОЛИДАЦИИ ЦЕЛЕВЫХ БЮДЖЕТНЫХ ФОНДОВ В БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ЗА И ПРОТИВ

Ларченко Ирина Анатольевна, аспирант,
Белорусский государственный экономический университет
Larchenko Irina Anatolyevna, Graduate Student,
Belarusian State Economic University, 2050799@mail.ru

Аннотация. *В статье рассматриваются актуальные вопросы процессам консолидации государственных целевых бюджетных фондов в рамках республиканского бюджета, дается оценка компромиссной модели, принятой в Республике Беларусь, и обозначаются перспективы ее развития.*

Ключевые слова: *государственные целевые бюджетные фонды, бюджетная система, консолидация бюджетов, Единый казначейский счет, кассовый разрыв, финансовый контроль, технологический суверенитет.*

Современный этап развития финансовой системы Республики Беларусь характеризуется глубокой структурной перестройкой, обусловленной необходимостью

адаптации к жестким внешнеэкономическим ограничениям, санкционному давлению и необходимостью форсированного достижения технологического суверенитета. В рамках реализации задач новой пятилетки (2026–2030 годы) перед государством остро встает вопрос оптимизации управления дефицитными централизованными финансовыми ресурсами. Важнейшим инструментом государственной политики в данной сфере выступают государственные целевые бюджетные фонды (ГЦБФ), аккумулирующие средства для финансирования ключевых секторов экономики: от дорожной инфраструктуры и гражданской авиации до инноваций и сквозных цифровых технологий.

Исторически обособление целевых денежных фондов выступало проверенным методом гарантированного обеспечения ресурсами конкретных государственных нужд. Однако современные тенденции развития финансовой экономики диктуют необходимость усиления интеграционных процессов внутри бюджетной системы. Тенденция к постепенной консолидации ГЦБФ стала ключевым вектором макрофинансовой политики Министерства финансов Республики Беларусь. Целью данной статьи является комплексный анализ преимуществ и рисков консолидации целевых фондов в условиях современной макроэкономической реальности Республики Беларусь.

Главным драйвером централизации и консолидации целевых фондов выступает необходимость повышения общей управляемости государственной казны. В условиях дефицитности ресурсов распыление денежных средств по изолированным внебюджетным или избыточно автономным счетам снижает общую маневренность государственной финансовой политики.

Консолидация финансовых потоков в рамках единой бюджетной системы является важнейшим фактором обеспечения макроэкономической стабильности в периоды внешних шоков. Включение фондов в состав доходов и расходов республиканского бюджета позволяет Министерству финансов осуществлять сквозное управление ликвидностью Единого казначейского счета (ЕКС) [1, с.359]. В практическом аспекте это минимизирует риски возникновения локальных «кассовых разрывов», когда на счетах одного ведомственного фонда аккумулируются временно свободные остатки, а другой стратегически важный сектор испытывает острый дефицит ликвидности.

Среди ключевых преимуществ консолидации ГЦБФ можно выделить следующие аспекты: усиление государственного финансового контроля (средства консолидированных фондов проходят через жесткие фильтры территориальных органов государственного казначейства, это практически исключает возможность использования государственных денег не по целевому назначению, снижает коррупционные риски и повышает финансовую дисциплину получателей субсидий); оптимизация расходов на государственное управление (содержание обособленных аппаратов управления для внебюджетных или автономных фондов ложится дополнительным бременем на экономику, консолидация позволяет централизовать функции администрирования в рамках существующих структур Министерства финансов и профильных министерств); единство бюджетной политики (интеграция фондов позволяет координировать их инвестиционные программы с общими целями Государственной программы инновационного развития на 2026–2030 годы и долгосрочными макроэкономическими прогнозами).

Таким образом, аргументы за жесткую консолидацию базируются на классических принципах единства и полноты бюджетной системы, где централизация выступает синонимом порядка, прозрачности и синергетического эффекта.

Несмотря на очевидные фискальные выгоды, тотальная и механическая консолидация целевых фондов несет в себе скрытые угрозы для динамично развивающихся секторов экономики. Главный риски заключаются в снижении гибкости, бюрократизации и утраты инвестиционной маневренности.

Анализируя современные институциональные механизмы финансирования, можно отметить, что жесткие регламенты казначейского исполнения бюджетов нередко вступают в объективное противоречие со спецификой наукоемкого и инновационного секторов экономики. Для таких институтов, как Республиканский централизованный инновационный фонд (РЦИФ) или Белорусский инновационный фонд, критически важна высокая операционная скорость принятия инвестиционных решений. В условиях жесткой бюджетной консолидации любой шаг – от перераспределения сэкономленных средств между статьями сметы до изменения сроков финансирования этапа опытно-конструкторской работы – требует длительных процедур согласования с финансовыми органами. В результате временной лаг от момента появления прорывной технологии до реального выделения средств увеличивается, что тормозит процессы импортозамещения.

К числу основных аргументов против радикальной консолидации относятся: эффект «размывания» целевых доходов (в периоды общего бюджетного дефицита существует соблазн скрытого использования источников фондов на покрытие текущих статей республиканского бюджета (социальные выплаты, обслуживание госдолга) в ущерб долгосрочным инвестиционным программам); снижение мотивации ведомств (когда министерства и ведомства лишаются права оперативного управления заработанными или привлеченными спецсредствами, у них исчезают стимулы к поиску внебюджетных источников дохода и оптимизации собственных финансовых моделей); бюрократизация процедур для реального сектора (предприятия, претендующие на средства фондов развития, сталкиваются со сложными казначейскими процедурами открытия и ведения счетов, что усложняет расчеты с коммерческими контрагентами и субподрядчиками).

Следовательно, чрезмерная централизация может превратить гибкие инструменты развития в жесткие статьи классического бюджетного финансирования, снижая общую конкурентоспособность национальной экономики.

Республика Беларусь пошла по пути формирования взвешенной, компромиссной модели, где целевые фонды не ликвидировать, а интегрированы непосредственно в структуру главного финансового плана страны. Согласно Закону Республики Беларусь «О республиканском бюджете на 2026 год», в составе бюджета обособленно функционируют пять ключевых ГЦБФ: дорожный фонд, республиканский централизованный инновационный фонд, республиканский фонд универсального обслуживания цифрового развития и связи, фонд гражданской авиации и фонд национального развития [2, с.1].

Данная конфигурация позволяет сочетать преимущества обоих подходов: средства фондов жестко контролируются казначейством, но при этом сохраняют свой строго целевой, «окрашенный» статус, защищенный законом о бюджете на текущий год. Ключевой задачей на среднесрочную перспективу является не дальнейшее механическое урезание автономии фондов, а качественная модернизация процедур мониторинга эффективности их расходов.

Решающим фактором преодоления негативных последствий консолидации (в первую очередь, бюрократических задержек) призвана стать цифровая трансформация. Активное развертывание автоматизированной системы управления государственными финансами (АСУ ГФ) позволяет перевести процессы согласования смет и контроля целевого использования средств ГЦБФ в режим реального времени.

Подводя итог исследованию тенденций консолидации целевых бюджетных фондов в Республике Беларусь, можно сделать вывод, что этот процесс является объективным отражением современных макроэкономических вызовов. Централизация ресурсов в рамках республиканского бюджета оправдана задачами мобилизации капитала для обеспечения технологического суверенитета и жесткого контроля за эффективностью каждого государственного рубля.

Вместе с тем, для предотвращения снижения инновационной активности реального сектора экономики, государству необходимо совершенствовать внутренние механизмы казначейского исполнения. Компромиссная модель, реализуемая в Беларуси, демонстрирует свою жизнеспособность, однако ее дальнейший успех напрямую зависит от скорости внедрения новых инструментов АСУ ГФ и гибкости методологии оценки эффективности проектов, финансируемых за счет средств государственных централизованных бюджетных фондов. Бюджетная система должна оставаться не просто контролирующим органом, а высокотехнологичной платформой, стимулирующей экономический рост.

Список использованных источников

1. Ларченко, И. А. Основные аспекты функционирования государственных целевых бюджетных фондов / И.А. Ларченко // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы XV Междунар. науч.–практ. конф. (Минск, 19-20 мая 2022 г.). – Минск : БГЭУ, 2022. – С. 357–358.

2. О республиканском бюджете на 2026 год : Закон Респ. Беларусь от 29 дек. 2025 г. № 125-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – 01.01.2026. – 5-1/3211.

УДК: 336.717.3

ТРАНСФОРМАЦИЯ РЫНКА БАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТОЧЕК В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Лопух Юлия Ивановна, старший преподаватель
Сергеюк Валентина Степановна, старший преподаватель
Полесский государственный университет
Lopukh Yulia, Senior lecture, Polessky State University, lo-ui@yandex.ru
Sergejuk Valentina, Senior lecture, Polessky State University, sergejuk_v@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются ключевые тенденции развития рынка банковских платежных карточек в условиях цифровизации.

Ключевые слова: банковские платежные карты, токенизация, платежная инфраструктура, финтех, биометрия, искусственный интеллект.

Рынок банковских платежных карт находится на стадии глубокой трансформации под влиянием цифровых технологий и изменением потребительского поведения. По данным EMVco в 2024-2025 гг. происходит снижение эмиссии физических банковских платежных карточек EMV [2]. При этом объем транзакций с их применением растет. Цифровизация меняет суть карточного продукта и способы его применения. Главная особенность текущих изменений – смена парадигмы: карта перестает быть физическим носителем и превращается в набор цифровых учетных данных. Эти данные интегрируются в цифровые кошельки, платформы подписок, приложения, подключенные устройства и корпоративные системы управления расходами. Токенизированные платежи, бесконтактные операции и регулярные списания становятся основными направлениями использования карт.

Наблюдается устойчивый рост удельного веса виртуальных карточек. Увеличивается количество токенизированных карт. Так, по данным Visa, почти половина карт уже токенизирована [3]. Это подтверждает глобальный тренд: пользователям важнее удобство оплаты, а не наличие физической карты. Значительный сдвиг в сторону бесконтактных платежей становится главной тенденцией на рынке. Она сохранится, так как всё больше карт и терминалов поддерживают эту технологию.

Трансформируется традиционная модель, при которой для выпуска карт в каждой стране нужно было искать локального банка-партнера. Инфраструктурные провайдеры (Nium, Adyen, Marqeta) позволяют выпускать карты в нескольких регионах через единый API. Прогнозируется, что к 2030 году почти 45% всех кредитных карт в мире будут выпущены через такие платформы [1]. Примечательно, что мотивация банков при этом сместилась. Если раньше главным драйвером внедрения финтех-решений было улучшение пользовательского опыта, то теперь на первое место вышла экономическая эффективность. Переход от сложных ручных пакетных процессов к полностью автоматизированным API-решениям позволяет существенно сократить операционные расходы, что становится критически важным в условиях растущего финансового давления.

Искусственный интеллект стал структурным элементом карточного бизнеса. Эмитенты и платежные системы используют машинное обучение для скоринга рисков одобрения в миллисекундном режиме, выявления захвата аккаунтов, персонализации предложений и оптимизации управления кредитными лимитами.

Visa, инвестировавшая более 3 миллиардов долларов в искусственный интеллект за последнее десятилетие, использует более 100 продуктов с возможностями искусственного интеллекта на всех этапах транзакции – от инициирования до расчетов [3]. Данные о поведении, история покупок и информация об устройстве используются для потребительски-ориентированного подхода к предотвращению мошенничества.

Особенно важным становится использование искусственного интеллекта для гиперперсонализации. Анализ поведения пользователей позволяет предлагать персонализированные финансовые продукты, что повышает удовлетворенность клиентов. Для состоятельных клиентов, на которых приходится 21% мировых расходов, персонализированные предложения становятся не опцией, а ожиданием [1].

Visa Intelligent Commerce предоставляет потребителям гибкие возможности интеграции искусственного интеллекта, позволяя им делегировать принятие решений о покупке с помощью настраиваемых элементов управления.

Современная карта перестала быть просто инструментом оплаты. Она превратилась в платформу для целого спектра финансовых услуг.

Еще одна ключевая тенденция – рост биометрических платежей. Поскольку все больше покупок совершается онлайн, растет риск мошенничества без предъявления карты (CNP). Visa Payment Passkey заменяет одноразовые пароли биометрическими данными, устанавливая новый стандарт безопасной и бесперебойной аутентификации [3].

Даже криптовалюты и стейблкоины для массового использования вынуждены опираться на карточные продукты (crypto-enabled cards), чтобы обеспечить приемлемость в реальном мире. Отсутствие инфраструктуры для приема криптовалюты и стейблкоинов означает, что в настоящее время криптовалюта полагается на карты как на средство связи с реальным миром. Для того, чтобы стейблкоин привлек внимание широкой публики, ему необходим канал распространения. В настоящее время таким каналом является карточная сеть. Рынок наблюдает стремление к развитию дебетовых платежных систем, позволяющих пользователям хранить свои криптоактивы, одновременно тратя фиатные деньги в точке продажи. Потребители хотят иметь возможность тратить деньги мгновенно, не дожидаясь сложных процедур вывода средств. Интегрируясь с платежными системами, криптоактивы фактически заимствуют доверие и глобальную сеть приема платежей Visa и Mastercard .

Трансформация карточного рынка происходит неравномерно по регионам.

Азиатско-Тихоокеанский регион стал мировым лидером по цифровым транзакциям, где доминируют электронные кошельки и система прямых переводов со счета на счет. В Японии, Южной Корее и Сингапуре сохраняется лояльность к банковским платежным карточкам, несмотря на доступность цифровых альтернатив [1]. Проникновение кредитных карт во многих странах данного региона остается низким.

В Северной Америке карты остаются основным платежным средством по количеству транзакций благодаря программам лояльности, доступу к кредиту и широкому приему. США сохраняют одну из крупнейших в мире экосистем кредитных и дебетовых карт [1].

Европа демонстрирует значительные различия внутри региона. Великобритания сочетает платежные карты, открытый банкинг и высокое принятие бесконтактных платежей. Германия остается более ориентированной на дебетовые карты. Мобильные платежи растут, но не заменяют банковскую платежную карту, а дополняют ее. Франция имеет сильную внутреннюю карточную инфраструктуру. Италия и Испания продолжают миграцию от наличных к картам и мобильным кошелькам [1].

В Латинской Америке Бразилия является региональным эталоном масштаба цифровых платежей, где карты сосуществуют с системой мгновенных платежей и рассрочками. В регионе СЕМЕА (Центральная и Восточная Европа, Ближний Восток и Африка) наблюдается больше инноваций в платежах, чем где-либо в мире, что связано с высокой проникновенностью смартфонов и правительственными программами цифровизации [1].

Процессы трансформации рынка банковских платёжных карт характеризуются выраженной нелинейностью и сопряжены с существенными издержками. Значительная доля ИТ-бюджетов банков направляется на поддержание работоспособ-

ности применяемых систем, что выступает структурным ограничением инновационного потенциала кредитных организаций.

Регуляторное давление также усиливается. Европейские банки готовятся к внедрению DORA (Digital Operations Resilience Act), третьей директивы о платежных услугах (PSD3), ожидаемой в 2027/2028 годах, а также обновленных стандартов PCI DSS v4.0 . Эти регуляции требуют значительных инвестиций в соответствие, но одновременно создают возможности для дифференциации через безопасность и надежность.

Конкуренция со стороны необанков и финтехов усиливается. Новые игроки входят на кредитный рынок на скорости, используя next-gen платформы для превосходства над традиционными банками по продуктовому опыту и времени выхода на рынок.

Перспективы развития карточного бизнеса связаны не с физическим носителем, а с интеллектуальной составляющей платёжного инструмента. Конкурентное преимущество получат эмитенты, платёжные системы, процессинговые организации и финтех-партнёры, рассматривающие карту как интеллектуальные платёжные учётные данные (intelligent payment credentials), а не как статичный пластиковый продукт.

Успех участников карточного бизнеса будет определяться совокупностью взаимосвязанных условий: безопасным использованием данных, устойчивостью инфраструктуры, а также способностью обеспечивать бесшовный платёжный опыт в физическом, цифровом и трансграничном сегментах. Карты не исчезают, а «встраиваются» в цифровые платежи. И в этом качестве у нее есть все шансы остаться центральным элементом платежной экосистемы на десятилетия вперед.

Список использованных источников

1. Bank Card Market – Global Forecast for 2026–2032 [сайт]. - Research and Markets, 2002-2026. – URL : https://www.researchandmarkets.com/reports/6280133/banking-cards-market-global-forecast#product--description#1 (дата обращения: 09.10.2026).

2. Global Payments Report 2026: Developments Transforming the Payment System [сайт]. - Global Payments Inc., 2026. – URL : https://www.globalpayments.com/en-gb/insights/gpr (дата обращения: 09.10.2026).

3. The Future Is Here: Shaping What's Next in Payments [сайт]. – Visa Corporate, 1996-2026. – URL : https://corporate.visa.com/en/sites/visa-perspectives/trends-insights/the-future-is-here-shaping-whats-next-in-payments.html (дата обращения: 09.10.2026).

УДК 336.763

ФИНАНСОВОЕ ПОСРЕДНИЧЕСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Лукашевич Валентина Алексеевна, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
Lukashevich Valiantsina Alekseevna., PhD in Economics,
Polessky State University, tina.lukas25@gmail.com

Аннотация. *В статье представлен исторический обзор развития институтов финансового посредничества в мировой практике и современное состояние финансового рынка Республики Беларусь в контексте анализа основных участников финансового рынка и роли государства.*

Ключевые слова: *финансовый рынок, банковский сектор, рынок ценных бумаг, страхование.*

Актуальность темы состоит в роли финансового посредничества в системе элементов современной финансовой системы любого современного государства. Благодаря финансовым посредникам снижаются трансакционные издержки, уменьшаются риски, повышается эффективность распределения финансовых ресурсов и обеспечивается устойчивость экономического роста.

Финансовое посредничество представляет собой постоянно протекающий процесс аккумулирования денежные средства специализированные институты у одних экономически агентов и направления их другим агентам в форме кредитов, инвестиций, страховых услуг или иных финансовых инструментов. Экономическая сущность финансового посредничества реализуется в выполнении ряда экономически значимых функций:

1) аккумуляция сбережений - привлечение временно свободных денежных средств населения, предприятий и государства;

2) трансформация ресурсов - преобразование краткосрочных средств в долгосрочные, мелких сбережений в крупные инвестиционные ресурсы;

3) снижение рисков - диверсификация вложений и распределение рисков между участниками финансового рынка;

4) информационная функция - оценка кредитоспособности заемщиков и отбор наиболее надежных проектов;

5) обеспечение ликвидности – предоставление участникам возможности быстро превращать активы в денежную форму [1, стр. 46].

Реализация финансовыми посредниками функций обеспечивает развитие экономических систем государств и мирового хозяйства за счет рационального использования ресурсов и эффективного функционирования экономики.

Зарождение и развитие финансового посредничества тесно связано с развитием товарно-денежных отношений, торговли и банковского дела. Ранние формы соответствующего вида деятельности возникли в древних цивилизациях, где ростовщики, менялы и торговые дома выполняли функции по хранению, обмену и передаче денежных средств за вознаграждение. Позже, в период средневековья финансовые операции между членами общества подвергалась преследованию со стороны церкви, соответственно, деятельность финансового посредничества но-

сила ограниченный характер и была связано преимущественно с торговыми операциями, кредитованием купцов и государств.

В эпоху возрождения и в период становления капитализма экономические отношения получили значительный объем свобод, что способствовало возрождению финансового посредничества и существенному расширению форм его организации и видов деятельности. В этот период появились первые банки и иные кредитные учреждения, была освоена биржевая торговля. Промышленная революция XVII–XIX веков еще в большей мере способствовала укреплению и развитию посреднической деятельности, которое не только значительно выросло по числу участников и видов деятельности, но и многократно увеличило объем финансовых операций и соответствующих оборотов ресурсов. В экономических системах раннего капитализма финансовое посредничество стало играть системообразующую роль и банки заняли наиболее активные позиции в привлечении вкладов населения, их направлении в промышленность, транспорт, торговлю и иные сферы экономики. Деятельность инвестиционных компаний и страховых организаций также получила развитие в условиях развития форм перемещение ресурсов и защиты их от сопровождающих финансовых рисков.

Последующие этапы развития финансовое посредничества проявились не только в его усложнении и появлении таких новых форм посредников, как пенсионные фонды, взаимные фонды, лизинговые и клиринговые компании, кредитные союзы, но и в развитии информационных технологий, глобализации и либерализации финансовых рынков, расширении спектра финансовых услуг и усилении конкуренции между посредниками.

В XX–XXI веках финансовое посредничество стало частью сложной мировой финансовой системы,

Современная система финансового посредничества в Республике Беларусь формировалась поэтапно:

1) 1990-е годы - формирование национальной банковской системы и финансового рынка после распада СССР;

2) 2000-е годы - укрепление банковского сектора, развитие платежной системы, рост роли государства в регулировании;

3) 2010-е годы - расширение международного финансового сотрудничества, участие в интеграционных процессах, развитие цифровых финансовых услуг;

4) 2020-е годы - усиление роли цифровизации, расчетов в национальных валютах, адаптация к внешним ограничениям и поиск новых партнеров.

На сегодняшний день финансовое посредничество в Республике Беларусь представлено следующими институтами:

- банки;
- небанковские кредитно-финансовые организации;
- страховые организации;
- инвестиционные и лизинговые компании;
- микрофинансовые организации;
- фондовый рынок и его профессиональные участники;
- государственные финансовые институты;
- пенсионные фонды и международные финансовые организации (частично).

Регулятивные функции в отношении финансового посредничества осуществляют Национальный банк Республики Беларусь и Министерство финансов. Национальный банк осуществляет денежно-кредитное регулирование, банковский

надзор и регулирования платёжной сферы. Министерство финансов осуществляет регулирование рынка государственных ценных бумаг, управление государственным долгом и формирует бюджетную политику [2, 3].

Правовой основой регулирования являются государственные нормативно-правовые акты:

- Банковский кодекс Республики Беларусь;
- Закон Республики Беларусь “О рынке ценных бумаг”;
- Закон Республики Беларусь “О страховой деятельности”;
- Закон Республики Беларусь 16 марта 2026 г. No 133-З “О лизинговой деятельности”;
- Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь “О минимальном размере уставного фонда небанковской кредитно-финансовой организации и внесении изменения в Инструкцию о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций” [2-6].

Действующее нормативно-правовое поле определяет функции финансовых посредников и параметры взаимодействия между ними. Банки являются центральным звеном посредством предоставления основной части кредитов, обслуживания расчётов, привлечения средства населения и субъектов хозяйствования. Структура банковского сектора и масштабы его деятельности тесно связаны с государственным участием и финансированием субъектов реального сектора. На рынке ценных бумаг осуществляются операции с государственными и корпоративными долговыми и долевыми инструментами том числе посредством взаимодействия с ОАО «Белорусская валютно-фондовая биржа». Страховой рынок выполняет функцию перераспределения рисков между предприятиями, гражданами и страховщиками, а также включает добровольное страхование имущества, ответственности и жизни. Деятельность небанковских кредитно-финансовых организаций направлена на повышение доступности финансовых услуг, развитие конкуренции, поддержку различных секторов экономики, эффективное распределение финансовых ресурсов и удовлетворение потребностей клиентов.

Таким образом, национальный рынок финансового посредничества функционирует в разрезе его сегментов. При этом сопоставимые объемы его деятельности уступают аналогичным структурам экономически развитых государств. Причина такого отставания объясняется рядом нижеуказанных факторов.

1. Небольшой масштаб рынка ограничен экономикой, кругом активных инвесторов и недостаточностью встречных заявок на покупку.

2. Небольшое число сделок с ценными бумагами в свободном обращении, из-за концентрации значительных пакетов у государства или ограниченного числа собственников. Соответственно, финансовые посредники не востребованы и рынок не нуждается в расширении.

3. Банки и другие инвесторы выкупают государственные и корпоративные облигации и держат их до погашения, не выпуская их на вторичный рынок.

4. Ограничение участия частных инвесторов и крупных независимых институциональных инвесторов сокращает спрос на объем и разнообразие широко обращающихся ценных бумаг.

5. Небольшая численность профессиональных посредников не позволяет быстро и с небольшим ценовым разрывом заключать сделки.

6. Учет инвесторами инфляции, валютных и процентных рисков, состояния эмитентов, непредсказуемости правил и возможности свободного распоряжения

средствами и санкционные ограничения в совокупности формируют высокий уровень рисков и неопределённости, усложняют участие нерезидентов, расчёты и доступ к внешнему капиталу.

7. Зачастую целью выпуска ценных бумаг является привлечение финансирования без активной торговли после размещения, что определяет слабый спрос на перепродажу и низкую ликвидность вторичного обращения.

Все эти факторы в совокупности формируют замкнутый круг: редкие сделки не позволяют инвесторам адекватно оценить предложение, поэтому они осторожно покупают бумаги. Соответственно, небольшое число покупателей и невысокий уровень доверия инвесторов не может обеспечить рост ликвидности. Кроме того, для обеспечения развитие рынков финансового посредничества в современных условиях необходимо выводить такие новые формы финансового посредничества, как финтех-платформы, меняющие модель посредничества за счет автоматизации, альтернативного скоринга, снижения издержек и персонализации услуг и т.п.

Для развития финансового посредничества в Республике Беларусь необходимо обеспечить: а) укрепление доверия к финансовой системе за счет повышения прозрачности деятельности инвесторов и повышение финансовой грамотности населения;

б) расширение конкуренции на финансовом рынке посредством упрощения входа новых участников, развитие небанковских финансовых институтов и снижение административных барьеров;

в) цифровизации финансовых услуг путем развития дистанционных сервисов, электронных платежей и онлайн-кредитования, внедрение финтех-решений и открытых API;

г) поддержка малого и среднего бизнеса через доступность кредитов, гарантий, факторинга, программы микрофинансирования и снижения залоговых барьеров.

Поступательная реализация вышеуказанных направлений возможна при условии понимания государством роли частного инвестора и эмитента и обеспечения одинаковых условия для их сотрудничества с финансовыми посредниками на взаимовыгодных условиях.

Список использованных источников

1. Финансы, денежное обращение и кредит : учебник / под ред. В. К. Сенчагова, А. И. Архипова. - Москва : Проспект, 2022. - 720 с.

2. Банковский кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь от 25 окт. 2000 г. № 441-З : в ред. Закона Республики Беларусь от 18 июля 2022 г. № 197-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь / Режим доступа: https://pravo.by/ (дата обращения: 16.10.2026).

3. О рынке ценных бумаг [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь от 5 янв. 2015 г. № 231-З : в ред. Закона Республики Беларусь от 16 марта 2026 г. № 134-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь / Режим доступа: https://pravo.by/ (дата обращения: 18.10.2026).

4. О страховой деятельности [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь от 5 янв. 2024 г. № 344-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь / Режим доступа: https://pravo.by/ (дата обращения: 18.10.2026).

5. О лизинговой деятельности [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь от 16 марта 2026 г. No 133-З // Национальный правовой Интернет-портал

Республики Беларусь / Режим доступа: https://pravo.by/ (дата обращения: 18.10.2026).

6. О минимальном размере уставного фонда небанковской кредитно-финансовой организации и внесении изменения в Инструкцию о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций [Электронный ресурс] // Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 20 марта 2013 г. № 163 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь /режим доступа: https://pravo.by/novosti/novosti-pravo-by/2026/mart/92741/ - (дата обращения: 18.10.2026).

УДК 336.71

ФИНАНСОВЫЙ ПРОТЕКЦИОНИЗМ В УСЛОВИЯХ ФРАГМЕНТАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Миленин Михаил Владимирович, аспирант,
Белорусский государственный экономический университет
Milenin Mikhail Vladimirovich, graduate student
Belarusian State Economic University, mixmelin@gmail.com

Аннотация. *В статье исследуется влияние финансового протекционизма и фрагментации мировой экономики на функционирование банковской системы Республики Беларусь.*

Ключевые слова: *финансовый протекционизм, фрагментация мировой экономики, банковская система, внешняя торговля, финансовая устойчивость, Республика Беларусь.*

Современное развитие мировой экономики характеризуется усилением геоэкономической конкуренции, изменением международных торговых связей и повышением роли государства в обеспечении экономической безопасности. Эти процессы обусловливают трансформацию протекционизма, который всё в меньшей степени ограничивается тарифными и нетарифными мерами регулирования торговли и всё чаще затрагивает финансовую инфраструктуру международного экономического взаимодействия.

Особое значение в этих условиях приобретает финансовый протекционизм, проявляющийся в ограничении доступа отдельных участников к финансовым рынкам и платёжной инфраструктуре, изменении условий международного финансирования и использовании финансовых инструментов для реализации национальных экономических интересов. При этом не каждое ограничение трансграничных операций является протекционистским: необходимо учитывать его цели, правовую природу и фактические последствия для международного экономического обмена.

Для Республики Беларусь данная проблематика имеет практическое значение ввиду высокой роли внешней торговли в функционировании национальной экономики. Изменение доступности международных расчётов, стоимости финансового посредничества и условий кредитования экспортёров непосредственно влия-

ет на способность предприятий исполнять внешнеторговые контракты. Следовательно, устойчивость банковской системы необходимо рассматривать не только через призму достаточности капитала и ликвидности, но и с позиции её способности обеспечивать непрерывность внешнеэкономических операций.

Традиционно протекционизм связывается с применением государством таможенных пошлин, квот, технических ограничений и иных инструментов защиты национальных производителей от иностранной конкуренции. Однако в условиях фрагментации мировой экономики механизмы защиты национальных интересов распространяются также на движение капитала, международные расчёты, доступ к финансовым услугам и инфраструктуре обработки платежей.

В рамках настоящего исследования финансовый протекционизм предлагается определять как совокупность государственных и институциональных мер, которые посредством регулирования доступа к финансовым рынкам, платёжным системам, международному финансированию и финансовым посредникам изменяют условия участия национальных и иностранных субъектов в трансграничном экономическом обмене в целях реализации экономических, стратегических или политических интересов.

Данное определение позволяет разграничить финансовый протекционизм и более широкое понятие финансовой фрагментации. Последняя отражает процесс разделения международных финансовых связей на относительно обособленные сегменты, характеризующиеся различиями в институциональных условиях, платёжных каналах, валютах расчётов и доступе к капиталу. Финансовый протекционизм при определённых обстоятельствах выступает одним из факторов такого разделения, однако не исчерпывает всех причин его возникновения.

Масштаб международных финансовых связей подтверждается исследованиями Международного валютного фонда. Согласно работе Э. Черутти, М. Фирата и М. Хенгге, совокупный объём мирового рынка трансграничных платежей в 2024 году приблизился к 1 квадриллиону долл. США. Авторы также выявили статистическую связь между усилением геоэкономической фрагментации и сокращением объёмов трансграничных платежей. В частности, увеличение общего индекса фрагментации на одно стандартное отклонение было связано со снижением стоимости межгосударственных платежей между финансовыми учреждениями на 5,5% в исследуемой модели. Данный результат характеризует международные закономерности и не должен непосредственно переноситься на показатели Республики Беларусь.

Для систематизации последствий финансовой фрагментации целесообразно выделить несколько основных каналов её воздействия на банковское обслуживание внешней торговли (таблица).

Представленная классификация показывает, что влияние финансового протекционизма не сводится к прямому ограничению отдельных банковских операций. Оно может проявляться и опосредованно – через изменение платёжного поведения клиентов, увеличение потребности в оборотном капитале и изменение вероятности исполнения внешнеторговых контрактов.

Таким образом, финансовая фрагментация формирует для банков двойственную ситуацию. С одной стороны, перестройка международных экономических связей увеличивает сложность обслуживания трансграничных операций.

Таблица – Основные каналы воздействия финансовой фрагментации на банковское обслуживание внешней торговли

Канал воздействия	Экономический механизм	Возможные последствия для банков
Платёжно-инфраструктурный	Изменение доступности международных платёжных каналов и посредников	Увеличение сроков проведения операций и операционной нагрузки
Валютный	Изменение структуры расчётных валют и условий конвертации	Рост валютных и ликвидностных рисков
Кредитный	Изменение финансового положения экспортёров и импортёров	Пересмотр кредитных лимитов и условий финансирования
Институционально-регуляторный	Изменение требований к проверке операций и контрагентов	Увеличение расходов на комплаенс и правовую экспертизу
Рыночный	Перераспределение торговых потоков между странами и регионами	Изменение отраслевой и географической структуры банковских рисков

Примечание – Источник: собственная разработка автора.

С другой стороны, она повышает значение банков как инфраструктурных посредников, способных обеспечивать расчёты, финансирование и управление рисками при изменении внешних условий.

Состояние банковского сектора также имеет принципиальное значение. По информации Национального банка Республики Беларусь, на 1 января 2026 года достаточность нормативного капитала банков составляла 19,2%, а величина покрытия ликвидности достигала 158,6% при минимальном нормативном значении 100% [1]. Эти показатели характеризуют наличие регулятивного запаса капитала и ликвидности, однако сами по себе не отражают доступность международных платёжных каналов, стоимость трансграничных расчётов и эффективность экспортного финансирования.

Следовательно, необходимо различать внутреннюю финансовую устойчивость банков и устойчивость их внешнеэкономических операций. Банк может располагать достаточным капиталом и ликвидностью, но при этом сталкиваться с дополнительными издержками при проведении международных платежей, проверке контрагентов или организации расчётов в отдельных валютах. Именно этот разрыв между внутренней устойчивостью и внешней операционной доступностью представляет собой один из ключевых вызовов финансовой фрагментации.

Повышение устойчивости банковской системы в условиях финансового протекционизма предполагает переход от преимущественно реактивного управления отдельными операционными проблемами к системному управлению рисками внешнеторгового обслуживания.

Первым направлением является диверсификация расчётной инфраструктуры. Банкам целесообразно развивать несколько правомерно доступных каналов проведения трансграничных платежей и поддерживать взаимодействие с финансовыми посредниками в различных юрисдикциях. Такая диверсификация должна со-

провождаться проверкой правового статуса контрагентов, соблюдением применимых ограничительных режимов и оценкой операционной надёжности каждого канала. Целью является не механическое увеличение количества посредников, а снижение зависимости от отдельных инфраструктурных узлов без создания дополнительных правовых и комплаенс-рисков.

Вторым направлением выступает развитие адресного экспортного финансирования. Банковские продукты следует дифференцировать с учётом продолжительности производственного цикла, сроков поступления экспортной выручки, отраслевой специфики и платёжных рисков конкретного контракта. Для предприятий, которым требуется финансирование до получения выручки, могут применяться предэкспортные кредиты; для поставщиков с отсрочкой платежа – факторинг и иные инструменты финансирования дебиторской задолженности. При этом расширение поддержки должно основываться на оценке кредитоспособности и ожидаемой экономической эффективности операций. В данном направлении уже существует нормативная основа: постановление Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 3 апреля 2026 года № 163/9 регулирует вопросы финансирования экспорта. Данный документ подтверждает практическую значимость экспортного финансирования в экономической политике страны. Дальнейшее совершенствование банковских механизмов целесообразно связывать с повышением адресности поддержки и оценкой фактических результатов для экспортёров.

Третьим направлением является совершенствование системы оценки рисков внешнеторговых операций. Помимо традиционных показателей кредитоспособности заёмщика, банкам следует учитывать концентрацию расчётов по отдельным странам и валютам, количество доступных платёжных маршрутов, средний срок зачисления экспортной выручки и дополнительные расходы на проведение операций. Это позволит выявлять риски, которые не всегда отражаются в стандартных финансовых коэффициентах предприятия.

Четвёртым направлением становится цифровизация мониторинга внешнеторговых операций. Автоматизированный сбор сведений о сроках платежей, отклонениях от плановых графиков, изменении расчётных маршрутов и концентрации операций способен повысить оперативность выявления потенциальных проблем. При этом цифровые решения должны использоваться для повышения качества контроля и управления рисками, а не заменять юридическую проверку операций и профессиональную оценку контрагентов.

На основе рассмотренных положений предлагается использовать систему показателей, отражающих устойчивость банковского обслуживания внешней торговли. К таким показателям относятся:

– средняя продолжительность проведения трансграничного платежа;

– совокупные расходы клиента на проведение и конвертацию платежа;

– доля внешнеторговых операций, обеспеченных альтернативным доступным расчётным маршрутом;

– доля экспортных контрактов, обеспеченных соответствующими инструментами финансирования;

– концентрация внешнеторговых операций по отдельным странам, валютам и финансовым посредникам.

Проведённое исследование показывает, что финансовый протекционизм в условиях фрагментации мировой экономики следует рассматривать как один из

факторов изменения институциональных и операционных условий международной торговли. Его влияние на банковскую систему проявляется не только через возможное ограничение доступа к отдельным финансовым каналам, но и через изменение стоимости расчётов, валютных рисков, условий кредитования и требований к проверке внешнеторговых операций.

Основной авторский вывод состоит в необходимости дополнить традиционный подход к оценке банковской устойчивости показателями доступности и надёжности внешнеторгового обслуживания. В качестве приоритетных направлений адаптации предлагаются диверсификация правомерно доступных расчётных каналов, развитие адресного экспортного финансирования, совершенствование риск-менеджмента и цифровой мониторинг трансграничных операций.

Практическая реализация данных предложений позволит более комплексно оценивать уязвимость банковского обслуживания внешней торговли и формировать меры адаптации с учётом специфики отдельных банков, отраслей и рынков. Перспективным направлением дальнейшего исследования является эмпирическая апробация предложенного интегрального показателя устойчивости банковского обслуживания внешней торговли на основе статистики банковских операций и данных предприятий-экспортёров.

Список использованных источников

1. Национальный банк Республики Беларусь : [сайт]. – Мн., 2026. – URL: https://www.nbrb.by/ (дата обращения 15.10.2026).

УДК 368.1

ФИНАНСИРОВАНИЕ РИСКА: ПОНЯТИЕ И ФОРМЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИКУ ПРЕДПРИЯТИЙ

Минченко Никита Анатольевич, аспирант
Полесский государственный университет
Minchenko Nikita Anatolievich, PhD student
Polessky State University, minch.n01@mail.ru

Аннотация. *Статья содержит сравнительный анализ определений финансирования риска, описание механизмов воздействия финансирования рисков на инвестиции, прибыль и стоимость организации.*

Ключевые слова: *финансирование риска, финансовые методы управления рисками, инвестиции, прибыль, банкротство.*

Предприятия, как правило, реализуют множество направлений экономической деятельности. Среди них важное место принадлежит финансированию рисков, поскольку от него зависит платежеспособность и общая эффективность деятельности организации.

Одним из самых известных и старых методов компенсации вероятных финансовых потерь является страхование. Однако финансирование рисков может включать в себя также и многие другие инструменты. В настоящее время не сложилось единого подхода к определению данной категории. (См. табл. 1.) Следует отме-

тить, что в научной литературе получило распространение также и синонимичное словосочетание «финансовые методы управления риском».

Таблица 1. – Определения понятия «финансирование риска»

Источник	Определение
С.Б. Богоявленский [1]	«финансирование риска - планирование и осуществление расходов по управлению риском»
Мусатова, Т.Е. [2]	«финансирование риска подразумевает поиск и мобилизацию денежных ресурсов для осуществления превентивных мероприятий и предотвращения убытков от наступления неблагоприятных событий»
Э. Дж. Вон, Т.М. Вон [3, с.18]	«финансирование риска, в отличие от контроля риска, представляет собой совокупность методов, ориентированных на создание механизмов, призванных гарантировать наличие средств для покрытия фактически возникших убытков»
Международный институт управления рисками [4]	«финансирование риска представляет собой процесс обеспечения покрытия рисков организации с минимальными затратами при одновременной гарантии доступности финансовых ресурсов в свободном доступе для возмещения убытков»
Е.И. Тымуль [5, с. 10]	«финансирование риска в данном случае подразумевает формирование денежных фондов, достаточных для покрытия убытков от реализации рисков в деятельности организации и включает в себя осуществление следующих мероприятий: – предупредительных: формирование резервных фондов для погашения убытков при наступлении рисковых событий или уплата страховых взносов (дособытийное финансирование); – реактивных: компенсация уже случившихся убытков»
С.Э.Харрингтон, Г. Р. Нихаус [6]	«финансирование рисков представляет собой финансовые решения, которые концептуально идентичны другим финансовым решениям фирм (например, финансировать инвестиции в новый завод используя заёмные средства или собственный капитал)»

Все представленные подходы являются важными для понимания сущности финансовых методов управления риском. Однако только трактовка С. Э. Харрингтона и Г. Р. Нихауса выделяет научную область, в рамках которой должно изучаться финансирование риска.

Данный подход в отличие от всех прочих явно включает решения о выборе тех или иных финансовых методов управления риском в предмет изучения науки о корпоративных финансах. Однако он, как и другие, не рассматривает финансирование рисков как комплексный и многосторонний процесс. Кроме того, такое определение не раскрывает роль финансовых методов управления рисками в деятельности организации.

При этом финансирование риска бизнеса является систематической деятельностью, которую осуществляют различные заинтересованные стороны, к основным из которых относят акционеров (собственников), кредиторов, менеджеров. Все они принимают на себя риски, которым подвержена организация, но также в компенсацию получают за это доходы.

Участники финансирования рисков применяют специальные методы управления рисками, которые позволяют улучшать экономические показатели деятельности организаций.

Известны следующие способы финансирования риска: страхование, хеджирование, резервные фонды, лимитирование, инвестиции в защитные активы, использование франшиз, разделение ответственности между контрагентами, децентрализация ответственности, санкции за нарушение условий договора.

Таблица 2. – Основные механизмы воздействия финансирования рисков на экономические показатели

Механизм воздействия	Объект воздействия	Особенности
применение методов финансирования рисков увеличивает уверенность кредиторов в возврате долга и поэтому снижает кредитные ставки. В результате проекты, которые ранее не могли бы быть реализованы, поскольку все выгоды от проекта доставались бы кредиторам, теперь становятся осуществляемы	для организации: инвестиции организаций в новые проекты; для банка: вероятность банкротства и кредитная ставка	позволяет увеличить финансовый рычаг и прибыль фирм
организация может использовать методы финансирования рисков не столько ради защиты от потерь самой по себе, сколько для того, чтобы сохраненные финансовые ресурсы могли быть использованы для осуществления инвестиционных проектов	собственные финансовые ресурсы, предназначенные для инвестиций	использование привлеченных средств для инвестиций может быть дорогим и нивелировать полученные выгоды
государство может поддерживать хозяйствующие субъекты, у которых произошел непредвиденный крупный убыток, с помощью льготных кредитов. Однако их возвратность может быть проблематична. Применение организацией финансовых методов управления риском уменьшает затраты государства по финансированию неплатежеспособных хозяйствующих субъектов	затраты государства на предотвращение банкротства предприятий	плановые меры финансирования риска являются более эффективными, чем послесобытийные
страхование может предотвратить ликвидацию организации с помощью относительно небольшой выплаты. В результате сохраняются будущие доходы от невозвратных инвестиций (например, затрат на обучение и адаптацию персонала), которые при банкротстве уничтожаются. В случае диверсификации убыток от банкротства одной фирмы будет больше	риск потери стоимости акций	Избавляясь от риска посредством диверсификации портфеля ценных бумаг, акционеры не могут заменить страхование

Примечание – Источник: собственная разработка

Стоимость долевых ценных бумаг обычно довольно волатильна: акционеры не знают о реальном положении дел на предприятии, поэтому любое отрицательное или положительное событие сказывается на стоимости фирмы. Кроме того, акционерам необходимо контролировать наемных менеджеров и риски, связанные с их

деятельностью. Также и кредиторы взимают различную плату в зависимости от риск-профиля организации. Именно в таких условиях и возникает потребность в контроле абсолютно всех опасностей, что делает применение различных методов управления рисками особенно важным направлением деятельности, которое оказывает благоприятное воздействие на экономические показатели предприятия с помощью различных механизмов (табл. 2).

Есть разные методы финансирования риска. Одни из них широко применяются в Республике Беларусь, другие еще не получили должного развития. Если удастся их поместить в одно экономическое поле, организации смогут использовать их в комплексе, выбирать оптимальную комбинацию из техник финансирования рисков, что приведет к повышению эффективности механизмов воздействия финансирования рисков на экономические показатели.

Итак, финансирование рисков можно определить как осуществление затрат основными заинтересованными сторонами с целью максимально эффективного воздействия на показатели прибыли и инвестиционной активности организации путём комплексного использования доступных методов.

Список использованных источников

1. Богоявленский, С. Б. Глава 8. Финансирование риска // Управление риском в социально-экономических системах / С. Б. Богоявленский. 2010. – URL: http://znay.ru/risk/08-01.shtml (дата обращения: 22.09.2026).

2. Мусатова, Т. Е. Методические подходы к оценке влияния финансовых рисков на деятельность дорожного предприятия / Т. Е. Мусатова // Научное обозрение. Экономические науки. – 2016. – № 2. – С. 152 – 167. – URL: https://science-economy.ru/article/view?id=803 (дата обращения: 23.09.2026).

3. Vaughan, E. J. Fundamentals of risk and insurance / E. J. Vaughan, T. M. Vaughan. – 11th ed. – Hoboken : Wiley, 2014. – 689 p. – ISBN 9781118534007.

4. risk financing // International Risk Management Institute (IRMI). Dallas, 2000–2026. – URL: https://irmi.com/term/insurance-definitions/risk-financing (дата обращения: 14.09.2026).

5. Тымуль, Е. И. Классификация методов финансирования риска / Е. И. Тымуль // Минерально-сырьевой комплекс: инженерные и экономические решения : сб. материалов XVII Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 100-летию БНТУ, Минск, 29 окт. 2020 г. / редкол.: С. Ю. Солодовников (пред.) [и др.]. – Мн. : БНТУ, 2020. – С. 251 – 252.

6. Harrington, S. E. Risk management and insurance / S. E. Harrington, G. R. Niehaus. – Boston : Irwin McGraw-Hill, 1999. – 711 p. – (Irwin/McGraw-Hill series in finance, insurance, and real estate).

УДК 336.74

НОВЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА И ПЛАТЕЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭПОХУ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Овчинников Максим Игоревич, аспирант,
Новосибирский государственный университет экономики и управления
Ovchinnikov Maxim Igorevich, PhD student, liberty9515@rambler.ru
Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация. *В статье представлен комплексный анализ криптоактивов, дифференцированных на виртуальные валюты и цифровые токены рассматриваются четыре основные формы современных цифровых валют. Особое внимание уделено эволюции криптовалют – от ранних проектов HashCash и B-Money, заложивших архитектурные основы блокчейна, до революционной работы Сатоши Накамото*

Ключевые слова: *криптоактивы, виртуальные валюты, цифровые токены, криптовалюта, стейблкоин*

Развитие цифровой экономики обусловило появление новых форм денежных средств и платёжных инструментов. Их стремительное распространение, многообразие технологических решений и неоднородность правового регулирования актуализируют необходимость чёткого понятийного аппарата и системной классификации. Без предварительной концептуализации базовых категорий любые попытки типологизации рискуют оказаться фрагментарными либо методологически несостоятельными.



Рисунок – Основные виды криптоактивов

Согласно Кочергину и Андрюшину криптоактивы подразделяются на два основных вида: виртуальные валюты (выполняют преимущественно платёжную и/или сберегательную функцию) и цифровые токены (выполняют инвестицион-

ную и/или утилитарную функцию). Виртуальные валюты, в свою очередь, включают криптовалюты и стейблкоин.

Также они выделяют четыре основные формы современных цифровых валют[1]:

1. Цифровые валюты центральных банков (далее ЦВЦБ)
2. Токенизированные депозиты
3. Стейблкоины (стабильные монеты)
4. Криптовалюты

Эти две классификации не противоречат друг другу, а соотносятся как род и вид. Виртуальные валюты (криптовалюты и стейблкоины) являются частью криптоактивов, но в то же время они рассматриваются авторами и как формы цифровых валют, наряду с CBDC и токенизированными депозитами.

Иными словами, авторы предлагают двухуровневую систему:

- Первый уровень - деление всех криптоактивов на виртуальные валюты и цифровые токены.
- Второй уровень - рассмотрение цифровых валют (включая виртуальные валюты и новые формы фиатных денег) в четырёх формах.

Криптовалюта - разновидность цифровой валюты, создание и контроль за которой базируется на криптографических методах.

31 октября 2008 год была опубликована статья «Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System» [2] («Биткоин: одноранговая электронная денежная система») от автора под именем Сатоши Накомото, которая официально положила начало криптовалюте. Однако, до этого порядка десяти лет назад были два примечательных проекта. Один из них, это HashMoney - технология, созданная британским криптографом Адамом Бэком в 1997 году, имеющая в своей системе продвинутый алгоритм подтверждения транзакций[3]. Данная система стала базой создания блоков в цепочке блокчейна. Через год появился следующий проект децентрализованной платежной системы от выпускника Вашингтонского университета по имени Вэй Дай, в основе которой лежат криптографические алгоритмы и название у нее B-Money. Фактически, Вэй Дай придумал архитектуру, очень схожую на современный блокчейн и платежную систему, очень напоминающую известные современные криптовалюты, но дальше публикации материалов дело не пошло по причине отсутствия энтуазистов, которые бы взялись за разработку практический стороны масштабного проекта, однако, эта работа оказала сильное влияние на развитие криптовалюты. Так вот, в вышеупомянутом докладе Сатоши Накамото ссылается как на проект Вэй Дая, хоть и краткой сноской на второй странице работы, так и на Адама Бэка.

Ценность криптовалюты обеспечивается исключительно интересом пользователей в сети Интернет. Криптовалюта не привязана ни одной из стран и ни одно из государств не может прямо на нее влиять. У них нет единого центра выпуска, она функционирует без привязки и к какой-либо банковской системе. За ее эмиссию отвечают сами же пользователи той или иной криптовалюты.

Стейблкоин - это еще один вид криптовалюты, однако ее отличает от платежных криптовалют то, что ее курс привязан к одной из фиатной валют (таких как доллар, евро). Первый стейблкоин появился в 2014 году под названием Tether (USTD). Он сочетает в себе технологию блокчейн и традиционное обеспечение. Точное определение стейблкоина финансовым рынком не сформулировано. Однако, в настоящий момент, определить ее можно как криптовалюту, которая стре-

мится поддерживать стабильную стоимость относительно указанного актива или корзины активов. Основным достоинством является то, что ее ценность обеспечена реальными активами, здесь же и кроется ее основной минус - курс любого стейблкоина падает и растет вместе с курсом фиатной валюты, но обратной зависимости нет.

Цифровая валюта центрального банка (CBDC, Central Bank Digital Currency) - это цифровая форма национальной валюты, эмитентом которой выступает центральный банк соответствующей страны.

Эта тема - одна из ключевых для будущего развития финансовых систем государств, но при этом она остаётся крайне неоднозначной в глазах населения разных стран. Интерес государств к CBDC обусловлен не только стремлением развивать технологии, но и возможностью усилить контроль над денежным оборотом.

Термин «цифровая валюта центрального банка» получил в мире множество уникальных названий, отражающих национальную идентичность, приоритеты и стадию внедрения проекта, к примеру цифровой Юань в Китае, eNaira в Нигерии или JAM-DEX на Ямайке. В 2026 году глобальный ландшафт ЦВЦБ отличается большим разнообразием - от уже запущенных валют до тех, чей выпуск был отложен на неопределенный срок.

Еще один вид криптовалюты (токен) - политическая монета мемкоин. Является особым видом криптовалютных активов. Данный вид является самым высокорискованным для инвестиций. Ее концептуальной моделью является то, что стоимость монеты растет вместе с популярностью личности, которому она принадлежит, то есть курс «привязан» к активным медийным действиям. Одной из таких монет является DogeCoin Илона Маска и любые его публичные действия влияют на ценность этой монеты. Подобная ситуация с мемкоинами звучит как шутка, но на деле оно так и есть, и задумывалась она не иначе как своего рода «забава», но переросло это в итоге в нечто большее.

На сегодняшний день не существует отдельного, специального закона, регулирующего именно мемкоины (meme coins) в России или в большинстве других стран. С точки зрения закона, мемкоин (будь то Dogecoin, Shiba Inu или любой другой) - это разновидность криптовалюты или цифрового актива. «Мемкоин» - это не юридический термин, а скорее рыночное/культурное обозначение, поэтому такие активы подпадают под общие нормы регулирования цифровых активов, налогового, антиотмывочного и потребительского законодательства. Ключевое здесь - уровень обобщения. «Цифровые активы» - это широкая категория: всё, что существует в цифровой форме и воплощает какую-либо ценность или право. А «цифровая валюта» - это подмножество, выделенное по специфической функции.

Цифровая валюта - это актив, который в первую очередь предназначен для использования как средство платежа (или иногда как инвестиционный инструмент). То есть её главная задача - служить эквивалентом денег в цифровой среде. В эту категорию попадают: криптовалюты, стейблкоины, CBDC.

А вот остальные цифровые активы (токены с утилитарной функцией, security-токены, NFT, ЦФА) под это определение не подпадают: их ценность и функция иные - они закрепляют права на что-то, дают доступ к сервису, представляют долю в проекте или уникальный объект. В российском законодательстве в 259-ФЗ понятия «цифровая валюта» и «цифровые финансовые активы» чётко разведены. Цифровая валюта по закону - это совокупность электронных данных, которая принимается как средство платежа или инвестиций, при этом отсутствует лицо,

обязанное перед каждым её обладателем. А ЦФА - это как раз цифровые права (на денежное требование, долю в капитале и т.п.), где эмитент есть и он несёт обязательства.

Таким образом, криптоактивы целесообразно рассматривать в двух взаимосвязанных плоскостях - функциональной и формально-институциональной. В функциональной плоскости они делятся на виртуальные валюты, выполняющие платёжную и/или сберегательную функцию, и цифровые токены, выполняющие инвестиционную и/или утилитарную функцию. В формально-институциональной плоскости цифровые валюты предстают в четырёх формах: цифровые валюты центральных банков, токенизированные депозиты, стейблкоины и криптовалюты. Эти плоскости не конкурируют, а пересекаются. Такой подход позволяет преодолеть терминологический разнобой, при котором криптоактивы, цифровые валюты и цифровые финансовые активы нередко используются как синонимы.

Список использованных источников

1. Кочергин, Д.А. Цифровые валюты: экономическая природа и классификация [Текст] /Д. А. Кочергин, С. А. Андрюшин // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. - 2022. - Т. 38, вып. 2. - С. 253–280. - URL: https://economicsjournal.spbu.ru/article/view/12452 (дата обращения: 01.06.2026).

2. Nakamoto S. Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System [Текст]. - 2008. - 9 p. - URL: https://bitcoin.org/bitcoin.pdf (дата обращения: 15.10.2026)

3. Back A. Hashcash - A Denial of Service Counter-Measure [Текст]. – [2002. - URL: http://www.hashcash.org/papers/hashcash.pdf (дата обращения: 15.10.2026)

УДК 336.717

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРИПТОБАНКОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Пономарева Елена Сергеевна, к.э.н., доцент,
Белорусский государственный экономический университет
Ponomareva Elena, PhD in Economics, Associate Professor,
Belarusian State University of Economics, pes-8-11@mail.ru

Аннотация. *Рассмотрен порядок организации деятельности криптобанков в Республике Беларусь.*

Ключевые слова: *криптобанк; регистрация; операции; регулирование деятельности; разрешенные активы; валюта расчетов.*

Санкционное давление на экономику Республики Беларусь и развитие цифровизации привело к созданию криптобанков с организационно-правовой формой, установленной законодательством. Правовое положение банка, его деятельность, порядок создания, причины исключения из реестра криптобанков, перечень совершаемых операций, наличие разрешенных активов, использование установленных валют в расчетах регламентируются Указом Президента Республики Беларусь №19 от 16 января 2026 года. Криптобанк должен быть акционерным обще-

ством и резидентом Парка высоких технологий [1, п.1]. В наименовании криптобанка обязательно должно присутствовать словосочетание «криптобанк». Не допускается использование в названии криптобанка терминов «банк» и «небанковская кредитно-финансовая организация» [2, п.4].

Сущность криптобанка заключается в совмещении функций финансового учреждения и криптобиржи, которая является платформой для работы с цифровыми активами. В качестве цифровых знаков криптобанк может использовать токены. В связи с этим субъекты экономики Республики Беларусь на законодательном уровне получили возможность осуществлять международные расчеты в цифровых знаках (токенах) через криптобанки.

Регулирование деятельности криптобанков осуществляют Парк высоких технологий в части работы с токенами и Национальный банк Республики Беларусь в отношении осуществления банковских операций.

В настоящее время статус резидентов Парка высоких технологий получили два субъекта. Следующим этапом регистрации является внесение их в реестр криптобанков Национального банка Республики Беларусь, в котором пока еще отсутствует указанная информация. Одновременно с решением о включении криптобанка в реестр криптобанков, производится его присоединение в реестр поставщиков платежных услуг и видов оказываемых платежных услуг.

Для включения криптобанка в реестр криптобанков необходимо образовать уставный фонд в размере не менее 20 миллионов белорусских рублей, формируемый из вкладов, в том числе путем реинвестирования прибыли других юридических лиц (резидентов и нерезидентов), в которых эти лица являются собственниками имущества, акционерами, бенефициарными и иными владельцами [2, п.5, абз.1]. Кроме этого, после включения в реестр криптобанков не позднее 10 рабочих дней, криптобанк должен разместить в Национальном банке Республики Беларусь условный безотзывный банковский вклад (депозит) в размере 10 миллионов белорусских рублей. Условием возврата вклада является исключение криптобанка из реестра криптобанков на основании его заявления или неосуществления деятельности криптобанка в течение девяти месяцев подряд. Возврат вклада осуществляется по истечении шести месяцев после возникновения указанных событий [2, п.5, абз.2].

Национальный банк Республики Беларусь может отказать во включении в реестр криптобанков. Причины отказа лежат в области представления недостоверных сведений, не соблюдения требований или экономической нецелесообразности увеличения криптобанков [2, п.16].

Исключение криптобанка из реестра криптобанков возможно при наличии заявления субъекта, неосуществлении деятельности в течение девяти месяцев подряд, лишении юридического лица статуса резидента Парка высоких технологий или исключении из Единого государственного регистра юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также сведений о правонарушениях [2, п.19].

Решением Наблюдательного совета Парка высоких технологий утвержден перечень токенов, с которыми криптобанк вправе совершать сделки. В перечень включены 26 видов цифровых валют и токенов, среди которых BTC, ETH, TON, SOL, USDT, USDC и др. [3, Приложение].

Национальный банк Республики Беларусь в свою очередь установил перечень операций, совершаемых криптобанками. Перечень является закрытым и ограничивается следующим классическим набором: открытие и ведение банковских сче-

тов физических лиц – нерезидентов, индивидуальных предпринимателей, юридических лиц и банков-респондентов; валютно-обменные операции; расчетные операции; привлечение денежных средств физических лиц – нерезидентов, индивидуальных предпринимателей, юридических лиц на счета; осуществление расчетного и банковского кассового обслуживания физических и юридических лиц, банков-респондентов. Кроме этого списка в решении о включении криптобанка в реестр криптобанков могут быть указаны иные операции [4, п.1, п.п.1.1].

Законодатель принял решение не распространять гарантии государства на денежные средства на счетах или во вкладах (депозитах) физических лиц – нерезидентов и индивидуальных предпринимателей, размещенные в криптобанках [2, п.10].

Национальный банк установил пруденциальные нормативы для криптобанков и распространил на криптобанки значение основных нормативных показателей, определенных для банков. Но в то же время ряд отдельных показателей предусмотрен для соблюдения только криптобанками. Так, размер нормативного капитала составляет не менее 30 миллионов белорусских рублей, а если криптобанк размещает привлеченные средства на условиях платности, срочности и возвратности, то это размер увеличен в 3 раза и соответствует размеру нормативного капитала банка, то есть не менее 60 миллионов белорусских рублей. Норматив левереджа имеет значение не менее 7%, а для криптобанка при размещении средств в форме кредита не менее 3%. Для криптобанка предусмотрено ежедневное соблюдение показателя соотношения средств на корреспондентском счете в Национальном банке Республики Беларусь в белорусских рублях и остатка на текущих (расчетных) счетах физических лиц-резидентов в белорусских рублях в размере не менее 1 [5, п.1].

На официальном сайте криптобанка в глобальной компьютерной сети Интернет в обязательном порядке должна быть размещена информация о рисках, связанных с осуществлением операций с цифровыми знаками, о риске получения убытков и об отсутствии государственных гарантий по возврату вкладов [2, п.12].

При осуществлении контроля деятельности криптобанков Национальный банк Республики Беларусь может использовать установленные законодательством меры надзорного реагирования, а также при возникновении риска потери финансовой устойчивости направить предписание или требование об ограничении объема сделок или средств на счетах, либо запрет на осуществление сделок. При систематическом неисполнении предписаний или требований предусмотрено исключение криптобанка из реестра криптобанков [2, п.25].

Если будут установлены нарушения законодательства о легализации доходов, полученных преступным путем, финансирования террористической деятельности и финансирования распространения оружия массового поражения либо своими действиями криптобанк создаст положение, угрожающее его безопасному функционированию, интересам клиентов и стабильности банковской системы, Национальный банк Республики Беларусь вправе взыскать в республиканский бюджет денежные средства, размещенные в условном безотзывном банковском вкладе (депозите), в полном объеме [2, п.25].

Регулятор банковской деятельности регламентировал порядок установления криптобанком курса цифровых знаков (токенов) в белорусских рублях, который определяется ежедневно на основании информации, полученной от криптобирж.

Национальным банком Республики Беларусь разработаны правила бухгалтерского учета цифровых знаков (токенов) в криптобанках, которые разграничивают учет собственных токенов криптобанка и средств клиентов, предусматривают порядок их оценки и переоценки, регламент формирования резервов по активам, подверженным кредитному риску и положения о раскрытии информации в отчетности криптобанка. Для отражения в бухгалтерском учете операций с цифровыми знаками (токенами) криптобанки должны использовать балансовые и внебалансовые счета Плана счетов бухгалтерского учета в банках и небанковских кредитно-финансовых организациях, открытом акционерном обществе «Банк развития Республики Беларусь», установленного в приложении 1 к постановлению Правления Национального банка Республики Беларусь от 29 августа 2013 г. № 506 с открытием отдельного лицевого счета «Токены» [5, п.3].

Собственные токены криптобанка учитываются в качестве активов на соответствующих балансовых счетах по учету долговых и долевых ценных бумаг, на счете по учету запасов и расчетов с дебиторами. Токены клиентов, которые находятся на их криптоаккаунтах, не являются активами криптобанка и учитываются на внебалансовом счете 99658 «Прочие ценности и документы, принятые на хранение». Доходы в токенах, полученные криптобанком, учитываются на соответствующих счетах доходов, а расходы в зависимости от их экономической сущности - на счетах расходов.

Таким образом, в Республике Беларусь положено начало формирования нормативной базы для успешного функционирования нового финансового института. Целью создания криптобанков является обеспечение благоприятных условий для развития в Республике Беларусь инноваций и расширения спектра финансовых услуг в процессе построения современной цифровой экономики.

Список использованных источников

1. Указ Президента Республики Беларусь от 16.01.2026 № 19 «О криптобанках и отдельных вопросах контроля в сфере цифровых знаков (токенов)» [Электронный ресурс]. – 2010. - URL: https://normativka.by/lib/document/500548815/sid/f1829a11d00342d7970cde049cdf7b11 (дата обращения: 15.10.2026).

2. Положение о деятельности криптобанков, утв. Указ Президента Республики Беларусь от 16.01.2026 № 19 «О криптобанках и отдельных вопросах контроля в сфере цифровых знаков (токенов)» [Электронный ресурс]. – 2010. - URL:https://normativka.by/lib/document/500548815/sid/f1829a11d00342d7970cde049cdf 7b11 (дата обращения: 10.10.2026).

3. Положение о порядке осуществления криптобанками деятельности с использованием цифровых знаков (токенов), утв. Решение Наблюдательного совета Парка высоких технологий от 15.04.2026 [Электронный ресурс]. – 2010. - URL: https://normativka.by/lib/document/149877/sid/3643175d9c674f79924d761003d706dc (дата обращения: 12.10.2026).

4. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 10.07.2026 № 167 «Об особенностях соблюдения криптобанком пруденциальных требований» [Электронный ресурс]. – 2010. - URL: https://normativka.by/lib/document/500553804/sid/9af7dd1e848f47949920337ff9d2c962 (дата обращения: 14.10.2026).

5. Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.06.2026 № 162 «О бухгалтерском учете цифровых знаков (токенов) в криптобанках» [Электронный ресурс]. – 2010. - URL: https://normativka.by/lib/document/500553602/sid/f0f0cd26768a401fb1136ba78f25b814 (дата обращения: 15.10.2026).

УДК 336.76

МИРОВАЯ И РОССИЙСКАЯ ПРАКТИКА РЕГУЛИРОВАНИЯ ЦИФРОВЫХ ВАЛЮТ

Прокопьева Евгения Леонидовна, д.э.н., доцент, профессор
Новосибирский государственный университет экономики и управления;
профессор **Хакасского государственного университета им. Н.Ф. Катанова**
Evgenia Leonidovna Prokopjeva, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor; Professor at the Novosibirsk State University of Economics and Management; Professor at the N.F. Katanov Khakass State University, evgenia-prokopjeva@yandex.ru

Аннотация. В статье рассмотрено регулирование криптовалют в России, представлен механизм взаимодействия участников. Дана классификация регуляторных подходов в мире, проведен сравнительный анализ регулирования в России и Беларуси, перспективы интеграции крипторынков двух стран.

Ключевые слова: цифровая валюта, оператор обмена цифровых валют, цифровой депозитарий, криптобанк, токен, трансграничные расчеты.

С 1 сентября 2026 года в России вступил в силу закон о комплексном регулировании цифровых валют № 282-ФЗ [1]. Также продолжает действовать закон № 259-ФЗ, в котором уточнено понятие «цифровая валюта» как совокупность электронных данных (цифрового кода или обозначения), содержащихся в информационной системе, которые могут быть приняты в качестве средства платежа, не являющегося денежной единицей РФ, иностранного государства и международной денежной единицей, и в качестве инвестиций, и в отношении которых отсутствует обязанное лицо, обязанное перед каждым обладателем таких электронных данных [2, ч.3, ст.1]. Понятие «криптовалюта» используется в обиходе как синоним цифровой валюты.

Также законодательство определило появление новых участников на российском крипторынке – цифровые депозитарии (кастодианы) и операторы обмена цифровых валют (криптообменники). 6 октября 2026 года Банк России разместил на официальном сайте соответствующие реестры:

– реестр цифровых депозитариев, куда вошли 5 организаций: Сбербанк, ВТБ Банк, Atomyze, Voltari, Cloud Infrastructure;

– реестр операторов обмена, включающий 4 организации: ВТБ Банк, T-Invest Lab, Zefir, Sistema-Crypto [3]. Остальные заявки в статусе рассмотрения.

Действующие участники финансового рынка могут интегрироваться на данный сегмент в уведомительном порядке – на основании существующей лицензии). Механизм взаимодействия участников российского рынка криптовалют представлен на рисунке.

Запуск клиентских операций с криптовалютами планируется в конце 2026 года. Так, Сбербан**к** планирует запустить первые криптопродукты (с Bitcoin, Ethereum и USDT) 1 декабря 2026 г. через платформы SberBank Online, SberInvestments и SberBusiness с поддержкой. ВТБ планирует открыть торговлю цифровыми валютами через сервис VTB My Investments в ноябре 2026 г.**,** а обменный пункт – в декабре.

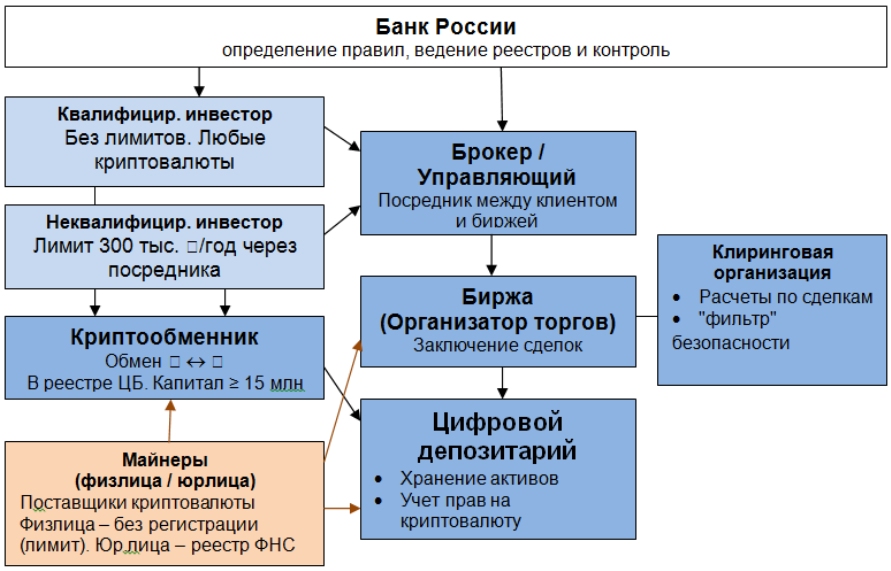


Рисунок – Механизм взаимодействия участников крипторынка

Источник: составлено автором

Мировая практика показывает различные подходы к регулированию криптовалют, которые можно объединить в четыре направления [4].

1. Криптовалюта – законное платежное средство. Разрешена оплата товаров и услуг, применяется лицензирование, инфраструктура интегрирована с глобальными платёжными системами, созданы официальные приложения. Примеры стран:

– *Сальвадор* первым признал Bitcoin официальным платежным средством в 2021 году. Использование криптовалюты является добровольным: можно оплачивать ею товары и услуги, но продавцы не обязаны принимать такие платежи. Представители финансового бизнеса лицензируются регулятором для предотвращения незаконных операций.

– *США*. Криптовалюта легальна, регулируется на федеральном и региональном уровнях. Она определяется как виртуальная валюта, а биржи контролируются SEC и CFTC. В 2025 г. принят GENIUS Act (федеральный закон США о требованиях к эмитентам USDT). Некоторые штаты лицензировали крипто-банки (Вайоминг). Для инвесторов предусмотрено гибкое налогообложение – ставка налога может быть снижена от 37 до 0% при долгосрочном владении. Разрешены инвестиции через ETF на фондовых биржах на Bitcoin и Ethereum. Майнинг разрешен в штатах с дешёвой энергией (Техас). Криптоактивы могут быть включены в пенсионные счета IRA.

– *Канада.* Бизнес проходит регистрацию в Fintrac для AML **(**Anti-Money Laundering), банки занимают осторожную позицию, но крипто-АТМ работают по-

всеместно. Торговые точки и организации сферы услуг принимают розничные платежи с мобильного кошелька. При обмене криптовалюты в Канаде действует налог Goods and Services Tax (GST/HST, налог с продаж). Майнинг разрешен на чистой гидроэнергетике в Квебеке. Доступ к ETF для Bitcoin и Ethereum осуществляется на биржах (крипто-ETF – биржевой фонд, который владеет криптовалютами и хранит их у надежных кастодианов).

– *Япония* одной из первых признала криптовалюту платёжным средством, сделав ставку на безопасность после громких взломов криптобирж. В настоящее время рынок лицензируемый, подлежит регулярным аудитам, что формирует доверие пользователей. Используется общая база налогообложения для дохода от криптовалют и других доходов, применяется прогрессивная ставка от 5% до 45% (национальный налог). Рассматривается снижение ставки до 20% по плоской шкале для стартапов, чтобы привлечь капитал.

– *В Сингапуре* криптовалюту легализовали в 2019 году для торговли и расчётов. Биржи работают по лицензиям MAS (Денежно-кредитного управления), государство строго следит за AML, при этом налогов на долгосрочные вложения нет. Криптовалюта интегрирована в повседневность – есть возможность оплачивать такси, покупки и услуги общественного питания. Операции с USDT проходят быстро и с минимальными комиссиями.

2. Криптовалюту разрешено использовать с ограничениями – можно свободно владеть ею, но майнинг и платежи под контролем государства. Такой подход считается компромиссом между инновациями и рисками для экономики. Инвестору необходимо мириться с бюрократией за возможность работать в предсказуемой и безопасной среде. Примеры стран:

– В *России криптовалюта* не признается средством платежа внутри страны. Майнинг официально разрешен с ноября 2024 г., а с 2025 г. введены налоги – 13–15% на доходы физических лиц и 25% на прибыль организаций. При этом криптовалюты без ограничений используются в международных расчётах как инструмент преодоления проблем трансграничных платежей.

– В *Беларуси* в указе Президента № 19 от 16.01.2026 г. введено понятие «криптобанк» – АО, имеющее право сочетать операции с токенами с банковской и платёжной деятельностью [5]. Для входа на рынок необходимо быть резидентом Парка высоких технологий (ПВТ) и войти в реестр Национального банка Беларуси (двойное регулирование). Майнинг и торговля разрешены, но через государственно-одобренные площадки (ПВТ), с запретом на платежи и созданием надзорной инфраструктуры (криптобанков).

– В *Казахстане* с 2022 г. можно легально майнить и торговать при наличии лицензии. С 2025 г. страна делает ставку на зелёную энергетику – майнеры переходят на ВИЭ, что снижает нагрузку на сети и приносит стабильный доход без отключений. Налоги остаются умеренными – до 20%. Обсуждается создание национального крипторезерва – государственного фонда криптовалют и связанных активов в международных резервах страны.

– В *Турции* условия обращения криптовалюты неоднозначные. С 2021 г. власти запретили использовать ее для платежей в целях защиты лиры. Хранить и торговать разрешено. Взимаются налоги до 40%. С 2025 года вывод средств проверяют на AML, из-за чего возникают задержки в платежах.

3. Криптовалюта остаётся под полным запретом как в отношении платежей, так и хранения. За нарушение предусмотрены штраф или уголовная ответ-

ственность. Власти объясняют это необходимостью защищать финансовую систему, но этим ограничивают возможности развития инноваций.

Типичный пример – *Китай* – является одной из самых жёстких юрисдикций. Криптовалюты были признаны вне закона в 2021 году, запреты установлены на все операции – от торговли до майнинга и хранения. Вместо этого власти активно продвигают цифровой китайский юань (e-CNY) – официальную цифровую валюту, делая ставку на контроль капитала и борьбу с «отмыванием» средств. Попытки работать с криптовалютами наказываются штрафами или конфискацией. В результате рынок ушёл в тень, а майнеры перебазировались в другие страны.

4. Страны с неопределенным статусом криптовалюты**.** Прямого запрета на использование криптовалюты нет, но на законодательном уровне она не признана. Правила настолько размыты, что пользоваться ею небезопасно. Платежи ограничены, что создаёт сложности для компаний и пользователей.

Примеры стран: в *Таиланде* криптовалюта считается имуществом, доход по которому облагается налогом до 15%. В *Израиле* разрешены инвестиции, но с осторожностью из-за AML. В *Пакистане* рынок уходит в серую зону. В *Саудовской Аравии* банки относятся к криптовалюте настороженно и предпочитают не рисковать.

Таким образом, Россия и Беларусь придерживаются второй регуляторной модели, при этом белорусская модель выглядит более лояльной к бизнесу**.** Сравнительный анализ подходов к регулированию рынка криптовалют в двух странах приведен в таблице.

Таблица – Сравнение регуляторных моделей крипторынка России и Беларуси

Аспект	Россия	Беларусь
Концептуальный подход	Жёсткий контроль, наказание за нелегальный оборот	Либерализация, расширение списка разрешённых операций (копи-трейдинг, аирдропы)
Платежи внутри страны	Запрет на использование криптовалюты как средства платежа. Запрет на прямые сделки между физическими лицами за рубли	
Налогообложение	Доходы облагаются НДФЛ (13-15%). Возможен внутренний зачёт убытков	Доходы от операций с токенами облагаются по нулевой ставке
Доступ для розницы	Лимит до 300 тыс. руб. в год. Обязательное тестирование	Публичные данные о лимитах отсутствуют. Доступ ограничен числом криптобанков

Источник: составлено автором.

Банком России и Национальным банком Беларуси обсуждаются унифицированные правила доступа к крипторынку как механизм «бесшовной» интеграции. Однако полная гармонизация потребует решения ряда фундаментальных проблем, связанных с различиями в подходах и внешним санкционным давлением.

Вопросы регулирования криптовалют двух стран требуют унификации в следующих направлениях:

1. *Преодоление барьеров доступа. У*странение правовых препятствий для предоставления возможности открытия счетов российским резидентам в белорусских криптобанках для проведения расчётов через них.

2. *Модель «криптобанка» как мост.* Белорусская модель предполагает создание полноценных кредитно-финансовых организаций, сочетающих банковские функции с операциями с токенами. Это дает возможность клиентам решать всё в одной лицензированной структуре вместо маршрутизации средств через отдельную биржу и банк, что упрощает трансграничные расчёты.

3. *Общая зона риска.* В 2026 г. 20-й пакет санкций ЕС ввел запрет на все криптоактивные транзакции с провайдерами, зарегистрированными в России и Беларуси. Фактически такая ситуация объединяет обе юрисдикции в единый контур с точки зрения международных AML-сервисов и вынуждает их искать совместные решения.

Вывод. Как показывает практика, в мире усиливается тенденция регулирования криптовалют – это оптимальное решение для обеспечения устойчивости и безопасности национальных финансовых систем. Беларусь начала этот путь чуть раньше, Россия совсем недавно. Но уже сейчас важно унифицировать ключевые блоки: согласовать статус криптовалюты, токенов, виртуальных активов и т.п.; обеспечить взаимный допуск лицензированных площадок и кастодиальных сервисов; согласовать процедуры KYC для физических лиц и KYB для бизнеса; устранить различия в налогообложении, создающие стимулы для арбитража; гармонизировать правила валютного контроля и признать токены средством расчета по ВЭД.

Список использованных источников

1. Федеральный закон «О цифровых валютах и цифровых правах» № 282-ФЗ от 04.08.2026.

2. Федеральный закон «О цифровых финансовых активах, цифровой валюте и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ» № 259-ФЗ от 31.07.2020.

3. Банк России. Инфрастуктура финансового рынка. Реестры. URL: https://cbr.ru/finm_infrastructure/registry/ (дата обращения: 10.10.2026).

4. Родригес Н. Статус криптовалют в разных странах мира. 2026. URL: https://altcoinlog.com/gde-razreshena-kriptovalyuta/ (дата обращения: 10.10.2026).

5. Указ Президента Республики Беларусь «О криптобанках и отдельных вопросах контроля в сфере цифровых знаков (токенов) № 19 от 16.01.2026. URL: https://president.gov.by/ru/documents/ukaz-no-19-ot-16-anvara-2026-g (дата обращения: 10.10.2026).

УДК 336.74:347.73

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ: СРАВНИТЕЛЬНО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ

Хомченко Иван Алексеевич, аспирант, преподаватель,
Прокопьева Евгения Леонидовна, д.э.н., доцент
Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Khomchenko Ivan Alekseevich, postgraduate student, khomchenko_van@mail.ru
Prokopyeva Evgeniya Leonidovna, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
Novosibirsk State University of Economics and Management

Аннотация. *В статье сопоставлены подходы России, Беларуси, ЕС и США к регулированию цифровых финансовых активов. Показано, что из четырёх юрисдикций отдельная категория ЦФА есть только в России, и обоснована необходимость согласовать понятия в Союзном государстве.*

Ключевые слова: *цифровые финансовые активы, цифровые права, токен, криптовалюта, токенизация, финансовый рынок.*

Всё больше финансовых обязательств существует не в привычной форме, а в виде записей в информационных системах: в такую форму облекают займы, права по ценным бумагам, участие в компаниях. Для банковской системы это не периферийная тема: долговой токен по своей экономической функции конкурирует с кредитом и облигационным займом, поэтому правила его выпуска влияют на то, где компании ищут финансирование, а инвесторы размещают сбережения. В 2026 г. правовая база обновилась и в России, и в Беларуси: в Российской Федерации вступил в силу новый базовый закон о цифровых активах – № 282-ФЗ [3], в Республике Беларусь подписан Указ № 19 о криптобанках. Задача работы – показать, чем российский подход к цифровым финансовым активам (далее – ЦФА) отличается от белорусского, европейского и американского. Основными методами послужили сравнительно-правовой и формально-юридический.

Начать необходимо с понятий, поскольку в публицистике ЦФА и криптовалюту нередко ставят в один ряд. С юридической точки зрения это разные объекты. ЦФА удостоверяют права, у которых есть конкретный должник: требование уплатить деньги, права по эмиссионным бумагам и требование их передать, участие в капитале акционерного общества, если оно непубличное. Возникают такие права только на основании решения о выпуске и существуют исключительно как записи в информационной системе [1, с. 105]. Закон № 282-ФЗ этот круг прав сохранил и связал размещение ЦФА с оператором, которого Банк России внёс в реестр [3, ст. 2]. У криптовалюты, напротив, нет лица, отвечающего перед её держателем. Закон признаёт её имуществом, а обязанности в её отношении несут разве что оператор и узлы системы, да и те лишь следят за соблюдением правил самой системы [3, ст. 2]. Наличие идентифицированного обязанного лица М. Р. Лёксин считает тем признаком, который сближает ЦФА с ценными бумагами и отделяет их от децентрализованной цифровой валюты [1, с. 111].

Различие имеет практический смысл. Криптовалюту государство регулирует в первую очередь ради публичных интересов – противодействия отмыванию дохо-

дов, обращения взыскания, процедур банкротства – и именно для этих целей признало её имуществом [1, с. 107]. ЦФА ставят перед регулятором другие вопросы, типичные для любого инвестиционного инструмента: кто и на каких условиях выпускает актив, кому его разрешено продавать, как учитываются права и кто отвечает при сбое инфраструктуры. Поэтому далее криптовалюта служит лишь фоном, а сравниваются режимы токенов, за которыми стоит обязанное лицо.

Российская конструкция выпуска ЦФА двухуровневая: общую рамку задаёт закон, а порядок работы конкретной площадки определяют правила информационной системы, которые оператор утверждает по согласованию с Банком России [1, с. 107]. Как отмечает М. Р. Лёксин, в этих правилах заметны элементы, перенесённые из регулирования бездокументарных ценных бумаг [1, с. 107]. Практика подтверждает сходство ЦФА с долговыми инструментами. По подсчётам И. К. Зарова, в 2023–2024 гг. более девяти десятых объёма размещённых ЦФА составили выпуски, удостоверяющие денежные требования [2, с. 121]. Следовательно, токены используются главным образом для привлечения заёмных средств, то есть в нише, которую традиционно занимают банковский кредит и облигации. Само регулирование М. Р. Лёксин оценивал как незавершённое и нуждающееся в развитии [1, с. 111].

Закон № 282-ФЗ, основная часть норм которого действует с 1 сентября 2026 г. [3, ст. 56], продолжает эту линию. Для рынка ЦФА важны пять новелл. Первая: в законе выделены долговые ЦФА, удостоверяющие только денежные требования, и цифровые акции [3, ст. 2]. Вторая: эмитент может предусмотреть в решении о выпуске обращение токенов в системе, организованной не по российскому праву, а Банк России вправе установить условия такого обращения [3, ч. 16 ст. 7]. Третья: регулятор получил право распределять цифровые права по трём группам – только для квалифицированных инвесторов, после тестирования и без ограничений [3, ч. 17–19 ст. 7]. Четвёртая: появился цифровой депозитарий, который ведёт учёт цифровых прав и цифровых валют и обязан состоять в реестре [3, ст. 17]; прежние операторы обмена ЦФА сохраняют право работать лишь до 1 марта 2027 г. [3, ч. 29 ст. 55]. Пятая: если токен удостоверяет права из эмиссионной ценной бумаги, сама бумага выпускается и обращается по правилам фондового законодательства с особенностями, которые установил новый закон [3, ч. 16 ст. 1]. Большинство этих изменений сближает ЦФА с фондовым рынком: появляются группы инвесторов, специализированный учётный институт и прямое подчинение части выпусков законодательству о ценных бумагах.

Белорусская модель выросла из другого понятия. Отправной точкой стал Декрет № 8 2017 г.: он разрешил операции с токенами (в белорусской терминологии – цифровыми знаками) и ввёл в право понятия блокчейна и смарт-контракта [4, с. 2]. Указ № 48 (2022 г.), которым введён реестр кошельков, и Указ № 367 (2024 г.) об обращении токенов развивали этот режим [4, с. 2–3], но категории, аналогичной российским ЦФА, так и не появилось. Единое понятие токена охватывает и запись, за которой стоит обязательство эмитента, и криптовалюту, у которой должника нет. Такая конструкция проще, однако она не позволяет связать требования к выпуску и меры защиты инвестора с тем, есть ли у токена обязанное лицо. Указ № 19 о криптобанках можно рассматривать как шаг к институциональному регулированию: в центре внимания оказывается не сам инструмент, а организация, которая с ним работает.

В зарубежной практике единого рецепта тоже нет. В. В. Кулаченкова и Д. Е. Морковкин выделяют в развитии регулирования два этапа [5, с. 9]. Сначала надзорные органы, в частности американская SEC и британское FCA, ограничивались разъяснениями о том, к какой категории отнести тот или иной токен. Позднее появились специальные режимы для отдельных сегментов: на уровне ЕС – регламент MiCA, в Германии – закон об электронных ценных бумагах; Люксембург пошёл дальше и принял серию законов о технологии распределённого реестра [5, с. 9–10]. Объединяет эти подходы позиция ОЭСР: токенизированные активы должны оставаться в поле зрения органов, надзирающих за финансовым рынком [5, с. 9].

Таким образом, одна и та же задача решается разными средствами (таблица). Россия создала для токенизированных прав отдельную категорию с собственной инфраструктурой. ЕС сочетает общеевропейский регламент с национальными законами, допускающими электронную форму ценных бумаг, США опираются на разъяснения регулятора, а Беларусь – на единое понятие токена и институциональные решения.

Таблица – Модели регулирования токенизированных прав (октябрь 2026 г.)

Критерий	Россия	Беларусь	ЕС	США
Специальная категория	ЦФА (цифровые права)	Нет: единое понятие токена	Нет: специальные режимы для сегментов рынка	Нет: статус определяет регулятор
Основные акты	Законы № 259-ФЗ, № 282-ФЗ	Декрет № 8, указы № 48, № 367, № 19	Регламент MiCA, национальные законы (Германия, Люксембург)	Разъяснения SEC
Отделение от криптовалют	По наличию обязанного лица	На уровне понятий не проводится	Через разные правовые режимы	Через квалификацию конкретного токена

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1; 3–5].

Для банковской системы различие моделей имеет вполне практическое измерение. В российской модели банк, выступающий инвестором, эмитентом или посредником, работает с инструментом, режим которого всё больше напоминает режим облигаций: ему приходится учитывать категорию инвестора, условия решения о выпуске и порядок учёта прав у оператора либо цифрового депозитария. В белорусской модели на первый план выходит не вид токена, а статус организации, которая с ним работает, и оценка рисков смещается к требованиям, предъявляемым к самой этой организации. Отсюда следует, что одинаковый по экономическому содержанию долговой токен в двух странах будет оцениваться по разным критериям – и при определении нагрузки на капитал участника рынка, и при выборе мер защиты клиента. Для банков, которые обслуживают расчёты и инвестиции в обоих государствах, это означает, что один и тот же актив приходится оценивать по двум разным наборам правил.

По результатам сравнения можно сформулировать следующие выводы.

1. Самостоятельная правовая категория ЦФА среди рассмотренных юрисдикций есть только в России. Беларусь использует единое понятие токена, ЕС сочета-

ет регламент MiCA с национальными законами об электронных ценных бумагах, в США статус токена определяется разъяснениями регулятора. Российский путь проще для эмитента, но создаёт параллельный ценным бумагам сегмент рынка со своей инфраструктурой.

2. Российский рынок ЦФА по сути долговой и потому конкурирует с банковским кредитованием и облигационными займами. Нормы Закона № 282-ФЗ – выделение долговых ЦФА, разделение инвесторов на группы, подчинение токенизированных эмиссионных бумаг законодательству о рынке ценных бумаг – ведут к сближению режимов ЦФА и ценных бумаг. Банкам, работающим с такими инструментами, разумно заранее ориентироваться на требования, близкие к требованиям фондового рынка.

3. В белорусском праве токен с обязанным лицом и криптовалюта охвачены одним понятием. Выделение токенов, удостоверяющих права требования, в отдельную группу позволило бы дифференцировать требования к эмитентам и защиту инвесторов так, как это сделано в России.

4. В Союзном государстве один и тот же актив может квалифицироваться в России как ЦФА, а в Беларуси как токен. Согласование базовых терминов – цифровые права, токен с обязанным лицом, криптовалюта – необходимо и для трансграничных выпусков, и для работы банков с такими активами по обе стороны границы.

Список использованных источников

1. Лёксин, М. Р. Особенности регулирования обращения цифровых финансовых активов в российском праве / М. Р. Лёксин // Юридический вестник ДГУ. – 2025. – Т. 56, № 4. – С. 104–112. – DOI: 10.21779/2224-0241-2025-56-4-104-112.

2. Заров, И. К. Информационная система цифровых финансовых активов: структура и функции / И. К. Заров // Вестник РЭУ им. Г. В. Плеханова. – 2025. – Т. 22, № 1. – С. 120–127. – DOI: 10.21686/2413-2829-2025-1-120-127.

3. О цифровых валютах и цифровых правах [Электронный ресурс] : федер. закон от 4 авг. 2026 г. № 282-ФЗ // Официальный интернет-портал правовой информации. – Режим доступа: http://publication.pravo.gov.ru/document/0001202608040007. – Дата доступа: 13.10.2026.

4. Информация о нормативно-правовой базе государств-членов ЕАЭС в области цифровых валют центральных банков и цифровых (виртуальных) финансовых активов [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия. – 2025. – Режим доступа: https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/aed/qcywoaisjhynntk2cyswo3o9i2c6h6gr/1.-NPA-GCH-po-TSVTSB-i-TSFA.pdf. – Дата доступа: 13.10.2026.

5. Кулаченкова, В. В. Анализ зарубежного опыта расчетов с использованием цифровых финансовых активов [Электронный ресурс] / В. В. Кулаченкова, Д. Е. Морковкин // Вестник Евразийской науки. – 2025. – Т. 17, № 1. – Режим доступа: https://esj.today/PDF/79ECVN125.pdf. – Дата доступа: 13.10.2026.

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

УДК 657.01

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА: ГЕНЕЗИС, ПРОБЛЕМЫ, РЕШЕНИЯ

Панков Дмитрий Алексеевич, д. э. н., профессор,
Езерская Татьяна Александровна, к. э. н., доцент,
Белорусский государственный экономический университет
Pankov Dmitri, Doctor of Economics, professor, dapankov@mail.ru,
Ezerskay Tatayna, PhD in Economics, Associate Professor, redsoxblr@gmail.com
Belarusian State Economic University

Аннотация. *В статье рассматриваются проблемы совершенствования производственного учета в целях устойчивого развития Республики Беларусь. Определена роль бизнес-процесса как сегмента производственного учета. Предложена усовершенствованная методика производственного учета по бизнес-процессам.*

Ключевые слова: *бизнес-процесс; бухгалтерский учет; производственный учет; процессный учет; центр ответственности; учет по бизнес-процессам.*

В условиях существенного изменения микроэкономической среды в Республике Беларусь появилась необходимость повышения эффективности системы управления субъектов предпринимательской деятельности. Результативность системы менеджмента субъекта предпринимательской деятельности зависит от применяемого методического инструментария управления. Одним из эффективных инструментов менеджмента является использование процессного подхода.

Процессный подход управления производственной деятельностью заключается в выделении у субъекта предпринимательской деятельности бизнес-процессов и центров ответственности в целях организации производственного учета, анализа и контроля затрат и доходов. Таким образом повышается достоверность процесса калькулирования себестоимости полуфабрикатов и готовой продукции, так как соблюдается принцип максимальной локализации производственных затрат (отнесение затрат на производимую продукцию, стадии производства, места их возникновения).

Концептуальные основы производственного учета рассмотрены в работах П.Я. Папковской [1], А.П. Шевлюкова [2], Д.А. Панкова [3]. Организация учета по бизнес-процессам изложен в работах М.А. Вахрушиной [4], С.Л. Шатрова, Е.О. Фроленковой [5].

Процессный подход основывается на существующей концепции, согласно которой система менеджмента идентифицируется как последовательность взаимосвязанных действий или функций (бизнес-процессов), конечной целью которых является производство готовой продукции (работ, услуг). К

преимуществам процессного подхода следует отнести: клиентоориентированность; нацеленность на конечный результат; гибкость и оперативность при принятии управленческих решений; инновационная направленность; непрерывность управления; возможность построения эффективной системы мотивации, направленной на максимальный учет результатов работы центров ответственности; возможность контроля за счет производимого мониторинга бизнес-процессов; формализация системы учета.

Следует констатировать взаимосвязь и взаимозависимость процессного управления и бухгалтерского учета. Так, С.Л. Шатров, Е.О. Фроленкова считает, что «Научно обоснованным видится синтез процессного подхода к управлению и учетной модели, что возможно осуществить, сформировав систему «процессного учета» [5; с. 132].

Считаем обоснованным, организацию процессного учета, это даст возможность оптимизировать систему бизнес-менеджмента и повысит информационную емкость учетной информации. Построение учета в виде процессов является условием создания единой системы бизнес-менеджмента.

Производственный учет в рамках функционирования процессного учета следует понимать как информационную подсистему бухгалтерского учета, включающую процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и предоставления информации о затратах и расходах в целях оперативного управления производством и разработки производственной политики.

Ключевым понятием процессного подхода является понятие «бизнес-процесс». При осуществлении производственного учета бизнес-процесс выступает как самостоятельный объект учета. Инструментарий производственного учета документирует и отражает на счетах полученные затраты и результаты реализованного бизнес-процесса.

Дефиниция «бизнес-процесс» в целях производственного учета определяется как самостоятельный объект учета, представляющий собой горизонтальную совокупность взаимосвязанных видов деятельности (подпроцессов) и функций, трансформирующих материальные, трудовые и финансовые ресурсы в процессе производства продукции (работ, услуг) и формирования себестоимости.

Таким образом, бизнес-процессом следует считать отдельный сегмент деятельности организации. Идентификация бизнес-процессов учета затрат имеет важное значение для эффективной организации производственного учета. Ведь от обоснованности их определения зависит точность и достоверность исчисления показателей себестоимости производимой продукции (работ, услуг). Начальным этапом формализации бизнес-процессов может стать схема учетных процессов, действующих в хозяйствующем субъекте. Размеры бизнес-процессов, значительно различаются в зависимости от отрасли, масштабов деятельности организации. Примером укрупненных бизнес-процессов в организациях промышленности является: приобретение сырья и материалов; производственный процесс; реализация готовой продукции. В дальнейшем каждый из вышеперечисленных бизнес-процессов подробно детализируется. Так, например, производственный бизнес-процесс можно разделить по каждому переделу.

На номенклатуру и состав бизнес-процессов в промышленности влияют следующие отраслевые особенности: организационная структура управления; специфика перерабатываемого сырья и материалов; ассортимент производимой

готовой продукции; технология производства; состояние складского хозяйства; организация сбыта продукции; степень цифровизации системы управления.

Производственный учет по бизнес-процессам формирует собственную учетно-аналитическую среду. В таблице 1 представлена структура учетно-аналитической среды производственного учета по бизнес-процессам.

Таблица 1. – Структура учетно-аналитической среды производственного учета по бизнес-процессам

Составные элементы среды	Характеристика элементов среды
Цель учета	Идентификация, измерение, накопление, анализ, подготовка, интерпретация и предоставление информации о затратах и расходах в целях оперативного управления производством по бизнес-процессам
Информационное обеспечение	Первичные документы, управленческая отчетность центров ответственности
Субъекты учета	Руководители центров ответственности, бизнес-менеджмент
Объект учета	Учетная процедура
Инструментарий учета	Приемы и методы бухгалтерского учета, контроля и анализа
Результат управленческой деятельности	Регистры синтетического и аналитического учета, управленческая отчетность по бизнес-процессам

Примечания – Источник: собственная разработка.

Реализация производственного учета по бизнес-процессам осуществляется в рамках цифровизации системы менеджмента.

Нами разработан комплексный алгоритм мероприятий по организации производственного учета по бизнес-процессам хозяйствующего субъекта, который можно представить в виде четырех последовательных этапов. Разработанный алгоритм мероприятий по формированию системы производственного учета по бизнес-процессам в организациях представлен в таблице 2.

Использование предложенного алгоритма позволит комплексно и системно внедрить систему производственного учета по бизнес-процессам, и обеспечить его непрерывное функционирование в процессе осуществления финансово-хозяйственной деятельности организаций.

Изучив концептуальные и методические аспекты, обеспечивающие функционирование производственного учета по бизнес-процессам нами сделаны следующие выводы:

1. Производственный учет может функционировать в рамках организации процессного учета хозяйствующего субъекта.

2. На состав бизнес-процессов в промышленности влияют такие отраслевые особенности как организационная структура управления; специфика перерабатываемого сырья и материалов; ассортимент производимой готовой продукции; технология производства; состояние складского хозяйства; организация сбыта продукции; цифровизация системы управления.

Таблица 2. – Этапы организации производственного учета по бизнес-процессам

Наименование этапа организации	Содержание этапа производственного учета
Предварительный этап	Исследование уровня развития организации
	Анализ организационной структуры управления хозяйствующим субъектом
	Изучение внешней среды
	Обоснование необходимости создания системы производственного учета по бизнес-процессам
Организационный этап	Мотивация и обучение персонала
	Разработка регламента и процедур организации производственного учета
	Изменение организационной структуры хозяйствующего субъекта, идентификация бизнес-процессов и центров ответственности
	Автоматизация учетно-аналитической деятельности
Методический этап	Разработка рабочего плана счетов согласно идентифицированным бизнес-процессам
	Разработка учетных регистров и системы документооборота по бизнес-процессам
	Дифференциация затрат и расходов по бизнес-процессам
	Организация первичного производственного учета по бизнес-процессам и центрам ответственности
	Отражением на счетах производственного учета операций в разрезе бизнес-процессов и центров ответственности
	Построение системы бюджетирования по бизнес-процессам
	Формирование внутренней управленческой отчетности по бизнес-процессам и центрам ответственности
Коррекционный этап	Контроль и анализ внутренней управленческой отчетности в целях выявления причин и виновников отклонений
	Принятие управленческих решений в целях корректировки системы производственного учета

Примечания – Источник: собственная разработка.

3. Алгоритм мероприятий по формированию системы производственного учета по бизнес-процессам включает следующие этапы: предварительный, организационный, методический, коррекционный.

Трансформация национальной системы бухгалтерского учета и развитие производственного учета в системе управления бизнес-процессами организации будет способствовать формированию информационной базы, обеспечивающей возможность системного обоснования управленческих решений и определяющей направления эффективного развития субъектов предпринимательской деятельности Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Папковская, П. Я. Производственный учет в АПК: теория, методология, методики и организация : автореф. дис. … д-ра эконом. наук : 08.00.12 / Папковская Прасковья Яковлевна; Бел. гос. экон. ун-т. – Мн., 2001. – 39 с.

2. Шаўлюкоў, А. П. Асновы рахункаводства / А. П. Шаўлюкоў. – Гомель : БТЭУ, 2011. – 404 с.

3. Панков, Д. А. Теория и методика управленческого бухгалтерского учета / Д. А. Панков. – Мн.: Профит, 1995. – 100 с.

4. Вахрушина, М. А., Сидорова, Л. И., Борисова, М. И. Стратегический управленческий учет: Полный курс МВА. / М. А.Вахрушина, Л.И. Сидорова, М. И. Борисова – М. : Рид Групп, 2011.

5. Шатров С. Л., Фроленкова Е. О., Кузнецова Н. С. Учетно-информационная система обеспечения процессного управления в организациях железнодорожного транспорта/ С. Л. Шатров, Е. О. Фроленкова, Н. С. Кузнецова // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. D, Экон. и юрид. науки. 2018. Вып. 14. – С. 129–133.

УДК 336.22:631.16

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО АГРОБИЗНЕСА В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Панова Наталья Сергеевна, к.э.н., доцент
Савина Софья Алексеевна, магистрант
Волгоградский государственный аграрный университет
Panova Natalya Sergeevna, PhD in Economic, Associate Professor,
egorovans@mail.ru
Savina Sofya Alekseevna, Master's student, Son.sawina@yandex.ru
Volgograd State Agrarian University

Аннотация. *В статье исследованы особенности ведения бухгалтерского учета и анализа на предприятиях малого агробизнеса при применении различных систем налогообложения. Проведен сравнительный анализ единого сельскохозяйственного налога (ЕСХН) и упрощенной системы налогообложения (УСН) с точки зрения их влияния на организацию учетного процесса и аналитические процедуры. Обоснована необходимость выбора оптимального налогового режима для повышения эффективности деятельности малых форм хозяйствования в аграрном секторе.*

Ключевые слова: *малый агробизнес, бухгалтерский учет, система налогообложения, ЕСХН, УСН, анализ, налоговая нагрузка, крестьянское (фермерское) хозяйство.*

Малые формы хозяйствования в аграрном секторе, включая крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальных предпринимателей, являются равноправными субъектами агробизнеса и обеспечивают значительную часть производства сельскохозяйственной продукции. Специфика их деятельности – сезонность, зависимость от природно-климатических факторов, длительность производственного цикла – предъявляет особые требования к организации бухгалтерского учета и аналитической работы. При этом ключевым фактором, определяющим не только порядок ведения учета, но и всю систему управления финансами, выступает выбранная система налогообложения.

Налоговая реформа 2026 года существенно изменила условия применения специальных режимов для малого агробизнеса. Федеральными законами от 28.11.2025 № 425-ФЗ и от 04.07.2026 № 228-ФЗ внесены корректировки, которые напрямую влияют на выбор между общим режимом, единым сельскохозяйственным налогом (ЕСХН) и упрощенной системой налогообложения (УСН) [1; 5].

При применении ЕСХН организации и индивидуальные предприниматели попрежнему освобождаются от налога на прибыль (НДФЛ) и налога на имущество. Сельскохозяйственные товаропроизводители, у которых доля дохода от реализации сельхозпродукции составляет не менее 70%, сохраняют право на бессрочную нулевую ставку по налогу на прибыль [1]. С 2019 года плательщики ЕСХН признаются плательщиками НДС, однако для них сохранен прежний порог освобождения от НДС: если доход от сельскохозяйственной деятельности за предшествующий год не превысил 60 млн рублей, налог уплачивать не нужно [3]. При этом основная ставка НДС с 1 января 2026 года выросла с 20% до 22% [2]. Ведение бухгалтерского учета при ЕСХН осуществляется в общеустановленном порядке, а для целей налогообложения доходы и расходы признаются кассовым методом. Это создает необходимость параллельного ведения налогового учета, что увеличивает трудоемкость учетных процедур, но одновременно формирует более полную информационную базу для анализа финансовых результатов.

УСН в 2026 году претерпела существенные изменения. Порог доходов для возникновения обязанности по уплате НДС поэтапно снижается: с 60 млн руб. в 2025 году до 20 млн руб. в 2026 году, 15 млн руб. в 2027 году и 10 млн руб. с 2028 года [2]. В результате значительная часть малых агробизнесов, ранее не уплачивавших НДС, с 2026 года должна либо применять пониженные ставки (5% или 7% без права на вычет), либо переходить на общий режим. При этом сохраняются обязанность ведения Книги учета доходов и расходов, а также учет основных средств и нематериальных активов. Перечень учитываемых расходов расширен до открытого. Лимиты для применения УСН с учётом коэффициента-дефлятора в 2026 году увеличены: предельный доход – до 490,5 млн руб., остаточная стоимость основных средств – до 218 млн руб. [5].

Система налогообложения выступает системообразующим фактором не только порядка ведения бухгалтерского учета, но и глубины аналитических процедур на предприятиях малого агробизнеса. В условиях налоговой реформы 2026 года ЕСХН сохраняет позицию режима, в наибольшей степени соответствующего учетно-аналитическим потребностям малых сельхозтоваропроизводителей, тогда как УСН, оставаясь привлекательной для микробизнеса с простой структурой, создает ограничения для полноценного финансового анализа и требует перестройки учетной политики в связи с резким снижением порога по НДС.

Для проверки выдвинутой гипотезы о сохранении ЕСХН в качестве режима, наиболее соответствующего учетно-аналитическим потребностям малых сельхозтоваропроизводителей обобщим аргументы, характеризующие влияние ЕСХН на организацию бухгалтерского учета, формирование отчетности и глубину аналитических процедур с учетом изменений налогового законодательства 2026 года в таблице.

Ограничения УСН, напротив, усиливают контраст. УСН не требует полноценного бухгалтерского учета; аналитик вынужден опираться на Книгу учета доходов и расходов, что сужает инструментарий. С 2026 года порог освобождения от НДС для УСН снижен с 60 до 20 млн руб., а к 2028 году составит 10 млн руб. [2]. Это

означает, что значительная часть малых агробизнесов впервые становится плательщиками НДС, что требует перестройки учетной политики, настройки счетов-фактур и книг покупок/продаж – нагрузки, несопоставимой с прежней «упрощенной» моделью. Специальные ставки 5% и 7% не дают права на вычет входного НДС, что для затратоемких производств может оказаться менее выгодным, чем общая ставка 22% с вычетами.

Таблица – Сравнительная оценка аргументов «за» и «против» использования ЕСХН как режима, оптимизирующего учет и анализ в малом агробизнесе

Преимущества ЕСХН для организации учета и анализа	Ограничения ЕСХН для организации учета и анализа
ЕСХН требует ведения бухучета в общеустановленном порядке, что даёт полноценную отчетность для расчета рентабельности, оборачиваемости, финансовой устойчивости и факторного анализа прибыли.	Режим требует параллельного ведения налогового учета кассовым методом, что увеличивает трудоемкость учетных процедур.
Ставка налога (6% с разницы между доходами и расходами) напрямую привязана к финансовому результату, что усиливает аналитическую ценность учетных данных и позволяет оценивать эффективность производства в динамике [4].	ЕСХН применим лишь при доле дохода от сельхозпродукции ≥70%; нарушение критерия ведёт к принудительному переходу на общий режим и создаёт риск для непрерывности учётно-аналитической системы.
Порог освобождения от НДС для плательщиков ЕСХН сохранен на уровне 60 млн руб., что охватывает подавляющее большинство малых и средних хозяйств и снижает административную нагрузку, не разрушая учетную систему [3].	Для хозяйств с низкой рентабельностью и невысокой долей расходов ЕСХН может проигрывать УСН «доходы» по уровню налоговой нагрузки.
Для сельхозтоваропроизводителей с долей дохода от сельхозпродукции ≥70% ЕСХН наиболее выгоден по совокупной налоговой нагрузке и простоте администрирования.	–

Факты, подтверждающие гипотезу, таковы. Во-первых, сохранение льготного порога по НДС для ЕСХН: в то время как для УСН порог освобождения от НДС поэтапно снижается до 20 млн руб. (2026), 15 млн руб. (2027) и 10 млн руб. (2028), для ЕСХН он остается на уровне 60 млн руб. [2; 3]. Это прямо подтверждает, что законодатель сохраняет для сельхозтоваропроизводителей более щадящие условия, позволяющие вести полноценный учет без экстренной адаптации к НДС. Во-вторых, сохранение нулевой ставки налога на прибыль для аграриев: право применять нулевую ставку по налогу на прибыль при доле дохода от сельхозпродукции не менее 70% сохраняется в 2026 году и, по заявлению Минсельхоза, носит бессрочный характер [1]. Это создает для крупных и средних малых предприятий стимул оставаться в правовом поле, требующем полноценного учета, а не минимизировать его. В-третьих, структурные характеристики малого агробизнеса: в России насчитывается более 160 тыс. фермерских хозяйств, которые вместе с малыми предприятиями и кооперативами составляют 95% всех сельхозтоваропроизводителей; при этом число участников аграрного рынка за три года сократилось на 1,1% – с 243,8 тыс. до 241,1 тыс. В условиях сжатия числа хозяйств и повыше-

ния требований к эффективности именно полноценный учет и анализ становятся факторами выживания, что усиливает позиции ЕСХН. В-четвертых, дифференциация режимов по аналитическому потенциалу: сравнительные исследования показывают, что ЕСХН обеспечивает «очень высокую» экономическую эффективность для сельхозпроизводителей при соответствии критерию 70% и прямую связь налога с финансовым результатом; УСН – «высокую», но с оговоркой, что УСН «доходы» выгодна лишь при низкой рентабельности, а УСН «доходы минус расходы» ближе к ЕСХН, но со ставкой выше [4]. Это подтверждает, что аналитический потенциал ЕСХН выше.

Научная новизна предлагаемого подхода состоит в том, что в отличие от традиционного рассмотрения налоговых режимов исключительно через призму фискальной нагрузки, гипотеза выдвигает учетно-аналитический критерий в качестве самостоятельного основания выбора системы налогообложения для малого агробизнеса. В условиях реформы 2026 года, когда порог по НДС на УСН обрушился до 20 млн руб., а для ЕСХН сохранен на уровне 60 млн руб., впервые возникает ситуация, при которой разрыв между режимами по сложности учетных процедур и, как следствие, по доступной глубине анализа становится качественным, а не количественным. УСН перестает быть «упрощенной» в том смысле, в котором она задумывалась для микробизнеса: впервые став плательщиком НДС, малое предприятие вынуждено вести раздельный учет, формировать счета-фактуры и книги покупок/продаж – операции, сопоставимые по трудоемкости с полноценным бухгалтерским учетом, но без формирования полной отчетности, пригодной для финансового анализа. Это создает парадокс 2026 года: режим, позиционируемый как «упрощенный», может оказаться более обременительным для аналитика, чем специализированный ЕСХН, сохраняющий высокий порог освобождения от НДС.

Система налогообложения в 2026 году остается системообразующим фактором организации учетно-аналитической работы в малом агробизнесе, однако расстановка приоритетов между режимами смещается. Для предприятий, ориентированных на стратегическое развитие, привлечение инвестиций и проведение полноценного финансового анализа, ЕСХН сохраняет и даже укрепляет свои позиции: он требует ведения полноценного учета, обеспечивает прямую связь налога с финансовым результатом и сохраняет высокий порог освобождения от НДС (60 млн руб.). УСН остается допустимым выбором для микропредприятий с простой структурой бизнеса и невысокой налоговой нагрузкой, однако в 2026 году он перестает быть безусловно «простым»: снижение порога по НДС до 20 млн руб. требует перестройки учетной политики и ограничивает аналитические возможности. Дальнейшие исследования должны быть направлены на разработку методик управленческого анализа и налогового планирования, учитывающих дифференциацию режимов не только по ставкам, но и по учетно-аналитическому потенциалу после реформы 2026 года.

Список использованных источников

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 № 117-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. - 2000 г. - с изм. и допол. в ред. от 29.05.2002 N 57-ФЗ. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения 17.10.2026).

2. Панова Н.С., Панов А.А., Петракович А.В. Проблемы и решения налогообложения 2023. // Материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 80-летию победы в Сталинградской битве. Волгоград, 2023. С. 396-402.
3. Панова Н.С., Панов А.А., Петракович А.В. Оценка воздействия налоговых реформ на агропромышленный комплекс. // Материалы Национальной научно-практической конференции. Волгоград, 2025, с. 91-970.
4. Панова Н.С., Панов А.А., Петракович А.В. Инновационные методы налогового администрирования // Материалы Международной научно-практической конференции, посвящённой 80-летию со дня основания ФГБОУ ВО Волгоградский ГАУ. Волгоград, 2024, с. 447-453.
5. Налоговое стимулирование инвестиций малого бизнеса в аграрном секторе. // URL: https://www.fa.ru/university/structure/university/uso/press-service/press-releases/nalogovoe-stimulirovanie-investitsiy-malogo-biznesa-v-agrarnom-sektore / (дата обращения 16.10.2026).

УДК 657.6

НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ МЕТОДИКИ БУХГАЛТЕРСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА РАСЧЕТОВ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА

Якубова Ирина Петровна, к.э.н., доцент
Галкина Марина Николаевна, старший преподаватель
Полесский государственный университет
Yakubova Irina Petrovna, associate professor
Galkina Marina Nikolayevna, art. Teacher, gal.79@mail.ru
Polessky State University

Анотация. *В статье рассмотрена экономическая значимость оплаты труда, даны рекомендации по дополнению действующего плана счетов по счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда» счетами первого, второго и третьего порядка, которые впоследствии будут использованы для составления статистической отчетности по труду и заработной плате, а также представлена форма управленческого отчета по оплате труда.*

Ключевые слова: *оплата труда, заработная плата, списочный состав, не списочный состав, внешние совместители, управленческая отчетность, статистическая отчетность.*

Одним из важнейших направлений деятельности бухгалтерии любого предприятия, как в Республике Беларусь, так и за рубежом, является учет расчетов по оплате труда работников предприятия, который является одним из наиболее трудоемких и ответственных участков работы бухгалтера. Он по праву занимает одно из центральных мест во всей системе учета на предприятии.

В условиях перехода Республике Беларусь к системе рыночного хозяйствования в соответствии с изменениями в экономическом и социальном развитии страны существенно меняется и политика в области оплаты труда, социальной под-

держки и зашиты работников. Эти изменения требуют серьезного изучения и использования множества фундаментальных положений, принятых в странах с развитой экономикой.

Достоверный учет расчетов по оплате труда необходим для формирования достоверной бухгалтерской и статистической отчетности, соблюдения налогового законодательства и принятия обоснованных управленческих решений. Учёт расчетов по оплате труда должен обеспечить оперативный и текущий контроль за количеством и качеством труда, за использованием средств на оплату труда, определением фонда заработной платы для исчисления налогов, формированием финансовых результатов предприятия.

В соответствии с Трудовым Кодексом Республики Беларусь, заработная плата – это вознаграждение за труд, которое наниматель обязан выплатить работнику за выполненную работу в зависимости от ее сложности, количества, качества, условий труда и квалификации работника с учетом фактически отработанного времени, а также за периоды, включаемые в рабочее время [4].

Оплата труда работников – определение размеров, структуры, условий и порядка выплаты заработной платы работникам за исполнение ими трудовых обязанностей в соответствии с настоящим Кодексом, иными нормативными правовыми актами, коллективным договором, соглашением, иными локальными правовыми актами и трудовым договором [4].

С позиции нормативно правового аспекта термин «оплата труда» шире, и его целевое назначение направлено на организацию оплаты труда, регламентацию ее отдельных элементов и всей системы правовых средств в этой сфере. Заработная плата это право отдельного работника получать денежное вознаграждение и является элементом оплаты труда.

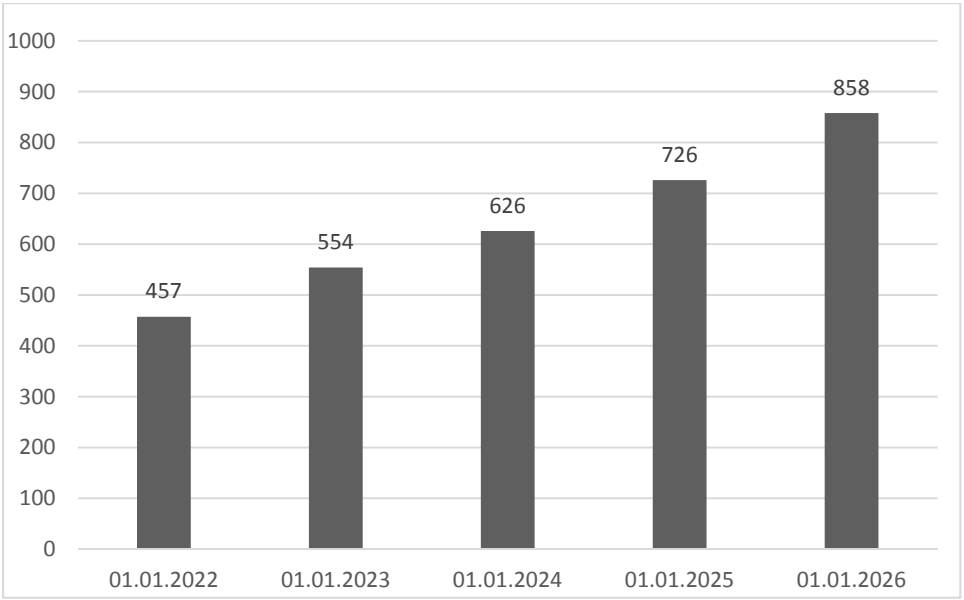


Рисунок – Динамика минимальной заработной платы в Республике Беларусь за 2022 – 2026 гг. [1,2].

Рассматривая экономическую сущность заработной платы как цены рабочей силы, важно отметить, что ее нижний предел жестко регулируется государством. Минимальная заработная плата (МЗП) выступает в качестве базового социального

стандарта и отправной точки для построения любых тарифных систем и сеток на предприятиях. Динамика изменения этого важнейшего государственного регулятора в Республике Беларусь представлена на рисунке 1.

Данные рисунка свидетельствуют о стабильном повышении государственной гарантии. В контексте изучения различных форм и систем оплаты труда данный показатель имеет ключевое значение. Какую бы систему (сдельную или повременную) ни применяло предприятие, закон обязывает нанимателя производить доплату до уровня МЗП, если начисленная работнику зарплата за выполненную месячную норму оказалась ниже этого предела. Таким образом, государственное регулирование МЗП напрямую влияет на гибкость применяемых систем оплаты труда и структуру фонда заработной платы любого субъекта хозяйствования.

В настоящее время в Республике Беларусь сформирована многоуровневая нормативно-правовая база, регулирующая расчеты с персоналом по оплате труда. Иерархия документов – от Конституции до локальных актов – обеспечивает правовую защищенность работников и устанавливает четкий порядок ведения бухгалтерского учета в этой сфере. Четкое следование установленной методике и нормативным актам позволяет организации минимизировать риски и обеспечивать прозрачность расчетов с персоналом.

Однако, оценивая организацию учета расчетов с персоналом по оплате труда, необходимо отметить, что отражение начислений и выплат по счёту 70 «Расчёты с персоналом по оплате труда» не достаточно полно отражают все организационные и методологические аспекты ведения бухгалтерского учета, что характеризует не рациональную организацию бухгалтерского управленческого учета [3].

Поскольку показатели статистического отчета 12-т «Отчет по труду» и 12-т «Задолженность» следует формировать с учетом сведений по списочному и не списочному составу, внешним совместителям, а также указывать просроченную задолженность по вознаграждениям по договорам подряда со своими работниками, считаем необходимым ввести дополнительные аналитические счета к счету 70 « Расчеты с персоналом по оплате труда» для детализации этой информации.

В связи с этим, авторами сформулированы рекомендации по дополнению действующего плана счетов по расчетам с персоналом по оплате труда счетами первого, второго и третьего порядка, которые впоследствии будут использованы при составлении статистической отчётности по труду, а также при составлении управленческого отчёта.

Предлагаемые изменения к рабочему плану счетов отражены в таблице.

Таблица – Рекомендуемые дополнения к действующему плану счетов

<table>
<tr><th>Действующий план счетов</th><th colspan="3">Рекомендуемые дополнения к действующему плану счетов</th></tr>
<tr><td rowspan="4">70 «Расчёты с персоналом по оплате труда»</td><td>70.1 – Расчёты с персоналом по оплате труда списочного состава</td><td>70.2 – Расчёты с персоналом по оплате труда не списочного состава</td><td>70.3 – Расчёты по оплате труда с внешними совместителями</td></tr>
<tr><td>70.1.1 – Расчёты с персоналом по оплате труда (женщины)</td><td>70.2.1 - граждане, выполняющие работу по гражданско-правовым договорам</td><td>70.3.1. – Расчёты с персоналом по оплате труда (женщины)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">70.1.2 – Расчёты с персоналом по оплате труда (инвалиды)</td><td></td><td rowspan="2">70.3.2. – Расчёты с персоналом по оплате труда (инвалиды)</td></tr>
<tr><td>70.2.1.1- просроченная задолженность</td></tr>
</table>

Данная детализация на счета первого, второго и третьего порядка позволят своевременно составлять статистические отчеты по форме 12-т «Отчет по труду», 12-т «Задолженность», а также эффективно контролировать расходование фонда заработной платы.

Для оперативного учета по данным категориям работников, мы предлагаем к составлению ежемесячный управленческий отчёт.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОТЧЕТ ПО ЧИСЛЕННОСТИ, ФОНДУ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ И СРЕДНЕМЕСЯЧНОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЕ РАБОТНИКОВ ЗА ЯНВАРЬ 2026 г.

Организация	ОАО «Кварц»
Учётный номер плательщика	200300400
Вид экономической деятельности	Производство
Организационно-правовая форма	Открытое акционерное общество
Орган управления	Общее собрание акционеров
Единица измерения	чел., тыс.руб.
Адрес	225710, Брестская обл., г.Пинск

Наименование показателя	Единица измерения	За отчётный период
1		
Среднесписочная численность работников: 1. списочного состава 2. не списочного состава: 2.1 выполнявших работу по гражданско-правовым договорам 3. внешних совместителей	чел.	
Фонд заработной платы работников из него: 1. списочного состава 2. не списочного состава: 2.1 выполнявших работу по гражданско-правовым договорам: 2.1.1 просроченная задолженность 3. внешних совместителей	тыс. руб.	
3		
Среднемесячная заработная плата работников: 1. списочного состава 2. не списочного состава: 2.1 выполнявших работу по гражданско-правовым договорам: 2.1.1 просроченная задолженность 3. внешних совместителей	тыс. руб	

Руководитель _____
Главный бухгалтер _____
_____ _____ 20___г.

По результатам проведенной работы авторами предложено внедрить дополнительные счета первого, второго и третьего порядка к счету 70 «Расчеты с персоналом по оплате труда», которые позволят оперативно и своевременно составлять отчет по форме 12-т «Отчет по труду», 12-т «Задолженность», составлять ежемесячный управленческий отчёт, что позволит качественно контролировать расходование фонда заработной платы.

Таким образом, предложенные нами рекомендации по совершенствованию учета расчетов с персоналом по оплате труда позволят вести более качественный учет и обеспечат оперативность и своевременность получения информации о состоянии расчетов с персоналом по оплате труда, повысят эффективность и качество труда специалистов бухгалтерии и субъекта хозяйствования в целом.

Список использованных источников

1. Минимальная заработная плата в Беларуси [Электронный ресурс]. –Режим доступа: https://myfin.by/wiki/term/minimalnaya-zarabotnaya-plata– Дата доступа: 25.10.2026.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by//. Дата доступа: 12.10.2026.

3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 29.06.2011г. № 50 «Об установлении типового плана счетов бухгалтерского учета, утверждении инструкции о порядке применения типового плана счетов бухгалтерского учета». [Электронный ресурс]: – Режим доступа: http://www.minfin.gov.b/ – Дата доступа: 30.10.2026.

4. Трудовой кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 26 июля 1999 г. №296-: принят Палатой представителей 8 июня 1999 г.: одобрен Советом Республики 30 июня 1999 г.: в ред. Закон Республики Беларусь от 30 декабря 2022 г. №232 -З // КонсультантПЛЮС. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ.Беларусь. – Минск, 2026.

5. Якубова, И. П. Бухгалтерский финансовый учет в промышленности: для специальности: 6-05-0411-01 Бухгалтерский учет, анализ и аудит : электронный учебно-методический комплекс / И. П. Якубова, М. Н. Галкина; УО «Полесский государственный университет». – Пинск: ПолесГУ, 2024. – 248 с. - Текст: электронный

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

УДК 378.147:1:33(476)

ФІЛАСОФСКІЯ АСПЕКТЫ ПАДРЫХТОЎКІ ЭКАНАМІСТАЎ У РЭСПУБЛІЦЫ БЕЛАРУСЬ

Гагуа Руслан Барысавіч, к.гіст.н., дацэнт
Палескі дзяржаўны ўніверсітэт
Gagua Ruslan Borisovich, PhD in History,
Polessky State University, gagua.r@polessu.by

Анатацыя. *Артыкул прысвечаны даследаванню філасофска-метадалагічных і каштоўнасных аспектаў прафесійнай падрыхтоўкі эканамістаў ва ўстановах вышэйшай адукацыі Рэспублікі Беларусь. Разглядаецца роля сацыяльна-гуманітарнага цыкла дысцыплін у фарміраванні крытычнага і сістэмнага мышлення будучых спецыялістаў.*

Ключавыя словы: *філасофія адукацыі, падрыхтоўка эканамістаў, наасферная эканоміка, суб'ектны падыход, універсальныя кампетэнцыі, вышэйшая адукацыя.*

Сучасная эканамічная адукацыя не можа абмяжоўвацца выключна трансляцыяй ад настаўнікаў да вучняў спецыяльнай тэрміналогіі, знаёмствам з навуковым інструментарыем, а таксама навучаннем выкарыстоўвання метадаў колькаснага аналізу дзеля ацэнкі і ўздзеяння на разнастайныя эканамічныя працэсы і маделі.

Станаўленне высокакваліфікаванага эканаміста прадугледжвае фарміраванне спецыфічнага тыпу мыслення, фундаментальнай сістэмы каштоўнасцей і светапоглядных арыенціраў, якія вызначаюць мэтапакладанне і этычныя межы прафесійнай дзейнасці.

У Рэспубліцы Беларусь дадзеная праблематыка набывае асаблівую актуальнасць у кантэксце канцэптуалізацыі нацыянальнай сацыяльна-эканамічнай мадэлі і ўмацавання айчыннай эканамічнай школы. Як падкрэслівае акадэмік В. Г. Гусакоў, беларуская эканамічная школа аб'ядноўвае «не толькі органы дзяржаўнага кіравання і суб'екты гаспадарання, але і айчынную навуку, якая павінна забяспечыць навуковае суправаджэнне арганізацыі і функцыянавання мадэлі» [1, с. 4].

Мэтай артыкулу з'яўляецца кароткі аналіз філасофскіх аспектаў падрыхтоўкі эканамістаў у вышэйшай школе Рэспублікі Беларусь: вызначэнне ролі сацыяльна-гуманітарнага блоку ў акадэмічным працэсе, асэнсаванне эўрыстычнага патэнцыялу беларускай філасофска-эканамічнай думкі і абгрунтаванне шляхоў інтэграцыі філасофскай рэфлексіі ў структуру прафесійнай кампетэнтнасці.

Нарматыўна-прававой і метадалагічнай асновай выкладання гуманітарных навук у вышэйшай школе выступае "Канцэпцыя аптымізацыі зместу, структуры і аб'ёму цыкла (модуля) сацыяльна-гуманітарных дысцыплін", зацверджаная ў 2022 годзе [2, с. 3]. Дакумент рэгламентуе структураванне адукацыйнай прасторы

вакол чатырох інтэграваных модуляў: «Філасофія», «Эканоміка», «Паліталогія» і «Гісторыя».

З 2022/2023 навучальнага года ў адукацыйны працэс укаранёны абноўленыя базавыя дысцыпліны: «Філасофія», «Гісторыя беларускай дзяржаўнасці» і «Сучасная палітэканомія» [3, с. 251]. Уключэнне «Сучаснай палітэканоміі» ілюструе кардынальную змену адукацыйнай сацыяльна-гуманітарнай парадыгмы: аслабленне акцэнту на вузкаліберальных канцэпцыях, арыентаваных на індывідуалісцкія і спажывецкія каштоўнасці і вяртанне да фундаментальнага аналізу эканамічных сістэм [3, с. 251].

Структура дадзенай дысцыпліны ўключае тры ўзаемазвязаныя блокі: «Палітычная эканоміка», «Эканамічная і палітычная сістэма грамадства», «Геапалітыка і геаэканоміка» [3, с. 253]. У сукупнасці гэты фактар спрыяе фарміраванню ў студэнтаў макрасацыяльнага і сістэмнага погляду на гаспадарчыя працэсы.

У адпаведнасці з канцэпцыяй, сацыяльна-гуманітарны цыкл павінны сфарміраваць у студэнтаў універсальныя кампетэнцыі, «заснаваныя на гуманітарных ведах, эмацыйна-каштоўнасным і сацыяльна-творчым досведзе, якія забяспечаць паспяховае рашэнне і выкананне грамадзянскіх, сацыяльна-прафесійных, асабістасных задач» [2, с. 5].

У якасці асноўных каштоўнастных прыярытэтаў дзяржаўная палітыка ў Беларусі вылучае патрыятычнае выхаванне, захаванне гістарычнай памяці і адаптацыю студэтаў да умоў інфармацыйнага грамадства [2, с. 4].

Модуль «Філасофія» аб’ядноўвае як агульнаабавязковыя дысцыпліны, такія як «Філасофія», «Асновы псіхалогіі і педагогікі», так і спецыялізаваныя курсы па выбару: «Сучасная прыкладная этыка», «Філасофія навукі і тэхнікі», «Логіка» [2, с. 7].

Для профілю «Эканоміка» дадзены модуль выконвае вельмі патрэбную метадалагічную функцыю: фарміруе навыкі крытычнага аналізу тэорыі, развівае абстрактнае мысленне і дапамагае ўсвядоміць каштоўнасна-сэнсавае вымярэнне эканамічнай практыкі.

Асэнсаванне філасофскіх асноў падрыхтоўкі спецыялістаў будзе няпоўным без звароту да дасягненняў беларускай акадэмічнай думкі. Заметны ўнёсак у распрацоўку сучаснай айчыннай эканамічнай метадалогіі зрабіў М. В. Герасімаў (1940–1989), які сфармуляваў канцэпцыю, у цэнтры якой знаходзіцца катэгорыя ***«жыццёвасці»*** – «атрыбутыўнай уласцівасці, якая палягае ва ўнутранай накіраванасці на самаіснаванне» [4, с. 3].

Пераадольваючы вузкі эканамічны дэтэрмінізм, вучоны ўключыў у структуру эканамічнай сістэмы, акрамя матэрыяльнай вытворчасці, «духоўную вытворчасць, вытворчасць чалавека і вытворчасць сацыяльна неабходных паводзін суб’ектаў» [4, с. 3].

М. В. Герасімаў абгрунтаваў тэзіс пра тое, што рэфармаванне гаспадарчага механізму немагчыма «без развітай грамадскай свядомасці, без яснага разумення таго, што, як, чаму і для чаго рабіць» [4, с. 9]. Дадзеная ідэя падкрэслівае непарыўную сувязь эканамічных інстытутаў з культурнымі і маральнымі каштоўнасцямі грамадства.

Другой айчыннай канцэптуальнай гіпотэзай выступае ***тэорыя наасферная эканомікі*** акадэміка П. Г. Нікіценкі.

Вызначыўшы наасферную эканоміку як ***«эканоміку ведаў космаса планетарнага маштабу»***, аўтар прапанаваў трохсектарную мадэль грамадскай вы-

творчасці, якая ахоплівае прыродазахаванне, узнаўленне чалавека і стваральную дзейнасць [5, с. 13].

З пазіцый наасфернага падыходу эканаміст разглядаецца не проста як выканаўца разліковых функцый, а як суб'ект, які ўсведамляе глабальныя экалагічныя і сацыяльныя наступствы прымаемых рашэнняў [5, с. 15].

Працы П. Г. Нікіценкі пацвярджаюць неабходнасць гуманістычнай і інавацыйнай арыентацыі сучаснай эканамічнай адукацыі [4, с. 10].

Філасофская падрыхтоўка набывае практычнае выражэнне і ў выкладанні прафесійнай этыкі. У вядучых ВНУ краіны рэалізуюцца адпаведныя модулі: «Этыка бізнесу» (БДЭУ), «Карпаратыўная этыка» (ПДУ імя Еўфрасінні Полацкай), «Сучасная прыкладная этыка» (ГДТУ імя П. А. Сухога).

У цэлым, нарматыўны каркас этычнай падрыхтоўкі эканаміста павінны складаць наступныя прынцыпы:

– ***сумленнасць*:** недапушчальнасць выкарыстання загадзя ілжывай або скажонай інфармацыі;

– ***аб'ектыўнасць*:** незалежнасць меркаванняў і выключэнне канфлікту інтарэсаў;

– ***прафесійная кампетэнтнасць і належная руплівасць*:** пастаяннае ўдасканаленне навыкаў і адказныя адносіны да аналітычных дадзеных;

– ***канфідэнцыйнасць і прафесійныя паводзіны*:** выкананне прававых і маральна-этычных норм [3, с. 255].

Этычны складнік служыць мастом паміж акадэмічнай тэорыяй і гаспадарчай практыкай, гарантуючы фарміраванне сацыяльна адказнай асобы [2, с. 6].

Тым не меньш, укараненне філасофска-гуманітарных кампанентаў у працэс падрыхтоўкі эканамістаў сутыкаецца з шэрагам сістэмных супярэчнасцей. Да асноўных з іх належыць аднесці наступныя:

Тэхнакратызм супраць гуманітарызацыі.

Прагматычная арыентацыя студэнтаў часта прыводзіць да ўспрыняцця дысцыплін сацыяльна-гуманітарнага цыкла як другарадных. Для рашэння гэтай праблемы неабходна міждысцыплінарная інтэграцыя: ілюстраванне абстрактных філасофскіх катэгорый мейнстрымнымі і альтэрнатыўнымі эканамічнымі кейсамі.

Глабальны кантэкст супраць нацыянальнай ідэнтычнасці.

Пераход да выкладання дысцыплін па замежных стандартах (макра- і мікраэканоміка, сусветная гаспадарка) у 1990-я гады аслабіў увагу да нацыянальнай спецыфікі [3, с. 252]. Увядзенне дысцыпліны «Сучасная палітэканомія» поклікана аднавіць раўнавагу паміж выкарыстаннем сусветнага досведу і развіццём айчыннай эканамічнай думкі.

Фундаментальнасць супраць практыка-арыентаванасці.

Ва ўмовах аптымізацыі навучальных гадзін патрабуецца захаваць высокі навуковы ўзровень выкладання. Гэта дасягаецца праз мадэрнізацыю метадычнага забеспячэння і актыўнае выкарыстанне метадаў інтэрактыўнага навучання.

Такім чынам можна зрабіць наступныя высновы:

– Філасофскія аспекты падрыхтоўкі эканамістаў у Рэспубліцы Беларусь утвараюць падмурак для фарміравання прафесійнага светапогляду будучага спецыяліста. Дысцыпліны сацыяльна-гуманітарнага цыкла (філасофія, сучасная палітэканомія, гісторыя беларускай дзяржаўнасці) забяспечваюць сінтэз прадметных навыкаў і шырокай гуманітарнай культуры.

– Укараненне канцэпцыі аптымізацыі сацыяльна-гуманітарных дысцыплін і актуалізаваных праграм спрыяе аднаўленню метадалагічнай цэласнасці айчыннай вышэйшай адукацыі.

– Канцэптуальныя распрацоўкі М. В. Герасімава і П. Г. Нікіценкі задаюць арыентыры для падрыхтоўкі спецыялістаў, здольных мысліць сістэмна і дзейнічаць у інтарэсах устойлівага развіцця грамадства.

– Перспектывы далейшых даследаванняў ляжаць у плоскасці распрацоўкі міждысцыплінарных спецкурсаў, ацэнкі эфектыўнасці прымянення наасферната і суб'ектнага падыходаў у навучальным працэсе, а таксама адаптацыі выкладання філасофіі эканомікі да ўмоў лічбавай трансфармацыі.

Спіс выкарыстаных крыніц

1. Гусаков, В. Г. Белорусский экономический феномен / В. Г. Гусаков // СБ. Беларусь сегодня. – 2025. – 15 янв. (№ 8). – С. 4–5.

2. Концепция оптимизации содержания, структуры и объема цикла (модуля) социально-гуманитарных дисциплин в учреждениях высшего образования / Министерство образования Республики Беларусь. – Минск : [б. и.], 2022. – 25 с.

3. Новации социально-гуманитарного блока: место учебной дисциплины «Современная политэкономия» в подготовке специалиста с высшим образованием / А. В. Демидов [и др.] // Вестник Витебского государственного университета. – 2023. – № 2 (119). – С. 250–255.

4. Никитенко, П. Г. Философия и идеология жизнедеятельности Беларуси: теоретические основы антикризисной модели / П. Г. Никитенко, В. А. Бобков, В. Н. Новиков ; под ред. П. Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2010. – 480 с.

5. Никитенко, П. Г. Ноосферное экономическое мышление и ноосферная экономика: теория и методология / П. Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2008. – 340 с.

УДК 378:37.012.2

ДИДАКТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕХНОЛОГИЙ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ОБЩЕГО СРЕДНЕГО И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Лозицкий Вячеслав Леонтьевич, к.пед.н., доцент
Полесский государственный университет
Lozitsky Vyacheslav Leontyevich, PhDin Pedagogial,
Polessky State University, bakalaur@yandex.ru

Аннотация. *В статье рассматривается проблематика интеграции технологий искусственного интеллекта в дидактический процесс во взаимосвязи с механизмами обеспечения преемственности на уровнях общего среднего и высшего образование. Автором определяется дидактический потенциал инструментария искусственного интеллекта, включаемого в модели осуществления образовательной деятельности субъектов.*

Ключевые слова: *технологизация образования; искусственный интеллект; преемственность; механизмы обеспечения преемственности, дидактический потенциал.*

Важной тенденцией развития системы образования Республики Беларусь на современном этапе является технологизация образовательной деятельности. Под ней мы понимаем процесс качественного развития образовательной системы, взаимосвязей и взаимодействий ее компонентов в условиях существенного возрастания роли технологий в обеспечении эффективной организации и осуществления образовательной деятельности, решения многообразия актуальных педагогических задач. На этапе информационной революции в образовании во второй четверти XXI столетия динамика качественных изменений в организации и осуществлении образовательной деятельности педагогов, учащихся и студентов связывается с нарастанием масштабов исследовательского интереса и практического применения технологий искусственного интеллекта (ИИ), а также разрабатываемого в данной области высокотехнологичного инструментария. Революционный характер изменений, происходящих в сфере образования, диктует необходимость глубокого и системного изучении влияния ИИ-технологий и интегрируемых в образовательную деятельность инновационных средств обучения на процессы цифровизации.

Достижение качеств непрерывного, гибкого, модульного, самостоятельного, опережающего, распределенного образования предполагает применение инновационных технологий, которые позволяют интенсифицировать процесс обучения. Использование технологий искусственного интеллекта (ИИ) в учреждениях общего среднего и высшего образования в нашей стране является примером инноватики.

Нормативно ИИ-технологии определяются как «технологии, основанные на использовании искусственного интеллекта, включая компьютерное зрение, обработку естественного языка, распознавание и синтез речи, интеллектуальную поддержку принятия решений и перспективные методы искусственного интеллекта» [1, с. 2]. Концепция обеспечения суверенитета Республики Беларусь в сфере цифрового развития до 2030 года [2] относит технологии искусственного интеллекта к области цифровых технологий. Интеграция ИИ-технологий в образование определена нормативно [3; 4].

С позиций педагогической науки инструментарий ИИ целесообразно определять как средства инновационной технико-технологической и педагогической поддержки образовательной деятельности (в том числе и дидактической) ее субъектов при решении задач формирования и развития когнитивных и коммуникативных умений в моделях обучения по отношению к той или иной предметной области. В таком понимании нами выделяются: программные системы, платформы и приложения, использующие методы и алгоритмы искусственного интеллекта для выполнения интеллектуальных задач (например, анализ данных и обработка естественного языка, генерация контента, автоматизация процессов и принятие решений).

Четкое понимание онтологического аспекта в трактовке термина «дидактический потенциал» позволяет решать комплекс вопросов, связанных с проектированием высокотехнологичной системно-средовой организации учреждения общего среднего и высшего образования, с определением функциональности информаци-

онно-образовательной среды. Под дидактическим потенциалом инструментария искусственного интеллекта с позиций осмысления обеспечения преемственности целесообразно понимать интегративную совокупность существующих возможностей, способностей и ресурсов, применение которых в необходимых организационно-педагогических условиях функционально обеспечивает достижение заданных целей субъект-субъектной образовательной деятельности в преемственном развитии. В такой трактовке ИИ рассматривается нами как инструментарий, который интегрируется в модели учебных занятий и дидактические механизмы обеспечения преемственности. При этом, в силу своей феноменологичности преемственность представляется как: а) методологическая закономерность развития в философской трактовке одной из основ организации системы непрерывного образования; б) системный механизм обеспечения взаимосвязи накопленного в различные периоды исторического развития педагогической науки и практики опыта, традиций; в) находящийся в системном взаимодействии с другими принцип обеспечения реализации целостного педагогического процесса; г) связь качественно различного между разными стадиями обучения в его системном построении; д) процесс обеспечения внутрипредметных и междисциплинарных связей в развитии образовательной системы при ее переходе в новое качественное состояние; е) условие, определяющее динамику поступательного развития педагогического процесса во всех его составляющих и на всех этапах реализации субъект-субъектного взаимодействия участников; ж) достигнутая характеристика качества обеспечения взаимосвязей различных уровней системы образования в целостной системе личностного развития обучаемых. Технологическое разнообразие инструментария ИИ в комплексе с традиционными средствами дидактики позволяет применять его с учетом вариативности тактик и стратегий управления процессом обучения в системе непрерывного образования. С таких позиций механизмы обеспечения преемственности определяются нами как реализуемые в тех или иных формах инструментальные и ресурсные системы мер, направленные в многообразии своей организации и осуществления на достижение целей непрерывного образования. В таком контексте в качестве основных направлений практического применения представляемых высокотехнологичных средств обучения в образовательной деятельности являются: создание дидактических материалов и планов учебных занятий, внеклассных мероприятий; генерация иллюстраций и визуальных материалов, аудио- и видеоматериалов; адаптация учебных текстов и заданий под заданный уровень сложности; разработка тестовых заданий и заданий интерактивного взаимодействия с возможностью автоматической проверки; измерение степени достоверности авторского контента созданного текстового информационного продукта – реферата, дипломного проекта, магистерской работы и т.д.; реализация функции прокторинга в ходе аттестации обучаемых [3; 4]. В свою очередь понимание когнитивной и коммуникативной составляющих в осмыслении онтологичности ИИ-инструментария позволяет выйти на определение его дидактической роли. Она состоит в эффективном обеспечении управления алгоритмизируемой субъект-субъектной деятельностью обучаемых при оптимальном сочетании ее видов и применяемых на различных этапах средств в решении практических задач обучения и достижении его целей.

Четкое понимание сущности дидактического потенциала инструментария искусственного интеллекта является одним из теоретико-методологических оснований для: а) стратегического планирования совершенствования структуры и со-

держания информационно-образовательной системно-средовой организации в условиях вызревания вызовов, рисков и угроз общества, развивающегося в условиях цифровизации; б) выявления этапности процессуального и содержательного развития высокотехнологичной среды с учетом современных тенденций развития сферы образования и динамики её совершенствования; в) разработки методологии исследования процесса развития инновационных технологий с опорой на решение проблемы выделения критериев ее совершенствования в контексте прогностического анализа; г) создания методики комплексного применения средств искусственного интеллекта в интеграции с традиционным инструментарием классической дидактики.

Учет процессуальной интеграции ИИ в образование позволяет выделить ряд императивных требований по эффективному обеспечению преемственности в учреждениях общего среднего и высшего образования: а) реализация через наличествующие и деятельностно развиваемые на всех этапах образования содержание, формы, методы и средства образовательного процесса; б) субъект-субъектность и конструктивность образовательной деятельности преподавателя и обучаемого, осознающего основные идеи учебного предмета, его логику, системные внутренние и внешние взаимосвязи; в) нацеленность на разработку и применение наиболее эффективных моделей образовательного процесса, преодоление объективных противоречий дидактического процесса.

В качестве выводов отметим, что в силу своих феноменологических характеристик искусственный интеллект и технологии его применения имеют мощный потенциал, механизмы реализации которого в образовании являются предметом системного анализа научной общественности и педагогов-практиков Интеграция инструментария технологий искусственного интеллекта в систему обучения революционизирует дидактический процесс. Использование дидактического потенциала ИИ позволяет выделить роль преемственности в качестве мощного детерминирующего фактора развития образования в условиях процессов цифровизации.

Список использованных источников

1. Технологии искусственного интеллекта в образовании. Общие положения и терминология [Электронный ресурс] : ГОСТ Р 59895–2021; введ. 26.11.2021. – М. : Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии, ФГАО УВО «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), 2021. – 12 с. – URL: https://metall.world/gostsfile/24699 (дата обращения: 14.10.2026).

2. О Концепции обеспечения суверенитета Республики Беларусь в сфере цифрового развития до 2030 года [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Республики Беларусь, 31 окт. 2024 г., № 1074 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь – URL : https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100683 (дата обращения: 14.10.2026).

3. Инструктивно-методические рекомендации по использованию технологий искусственного интеллекта в образовательном процессе учреждений общего среднего образования // Технологии искусственного интеллекта : Национальный образовательный портал. – URL: https://adu.by/images/2026/02/27/1455_08_07_2025_IMP_II.pdf (дата обращения: 14.10.2026).

4. Инструктивно-методическое письмо Министерства образования Республики Беларусь «Об организации образовательного процесса в учреждениях высшего образования в 2025/2026 учебном году» // Эталон : информационно-правовой интернет-портал. – URL: https://etalonline.by/document/?regnum=u82502379 (дата обращения: 14.10.2026).

УДК 159.9:331.101.3

ВОВЛЕЧЕННОСТЬ СОТРУДНИКОВ С ОПТИМИСТИЧНЫМ И ПЕССИМИСТИЧНЫМ АТРИБУТИВНЫМ СТИЛЕМ

Микелевич Елена Болеславовна, к.псих.н., доцент,
Полесский государственный университет
Mikelevich Elena Boleslavovna, PhD in Psychology
Polessky State University, mikelevich.e@poless.by

Аннотация. *Статья содержит теоретический обзор эмпирических исследований связи вовлеченности и атрибутивного стиля (оптимистичного и пессимистичного) сотрудников. Обосновывается идея о том, что не столько объективные условия труда, сколько субъективная интерпретация организационных условий выступает значимым фактором, влияющим на вовлеченность персонала.*

Ключевые слова: *вовлеченность, оптимистичный атрибутивный стиль, пессимистичный атрибутивный стиль.*

В практике организационных исследований все большее внимание уделяется оценке состояния социально-трудовых отношений через такие индикаторы, как удовлетворенность трудом, вовлеченность в работу, уровень лояльности и мотивации персонала [3; 4]. Показатели этих индикаторов позволяют судить о настроениях сотрудников, их профессиональной отдаче, а также об эффективности системы управления человеческими ресурсами в компании. О вовлеченности всегда вспоминают, когда возникает вопрос об активном использовании внутренних ресурсов организации. Современные организации сталкиваются с необходимостью повышения вовлеченности сотрудников, так как это напрямую влияет на производительность труда и климат в коллективе.

Не требует доказательств тот факт, что вовлеченность определяется как факторами внешней организационной среды, так и личностными характеристиками сотрудников, среди которых важную роль играет каузальная атрибуция и атрибутивный стиль. Атрибутивный стиль личности (оптимистичный или пессимистичный) определяет восприятие и интерпретацию сотрудниками причин принятых управленческих решений, а также организационных и личных успехов и неудач, а это, в свою очередь, может влиять на мотивацию и активность на рабочем месте [1; 2]. Для изучения связи между атрибутивным стилем и вовлеченностью сотрудников необходимо провести теоретический анализ понятий «вовлеченность сотрудников» и «атрибутивный стиль», определить связь между типом атрибутивного стиля и уровнем вовлеченности. Полученная информация позволит разрабатывать более эффективные HR-стратегии по повышению вовлеченности с учетом психологического профиля сотрудников.

Гипотезой исследования является предположение о том, что сотрудники с оптимистичным атрибутивным стилем демонстрируют более высокий уровень вовлеченности, инициативность и удовлетворенность работой, а сотрудники с пессимистичным стилем чаще проявляют низкую вовлеченность и пассивное отношение к профессиональным задачам.

Теоретические основы изучения вовлеченности персонала во многом были заложены У. Каном, который рассматривал данный феномен как форму активного включения сотрудников в профессиональную деятельность при условии значимости, безопасности и ресурсной поддержки труда [7]. По его мнению, вовлеченность проявляется через три взаимосвязанных компонента: когнитивный, эмоциональный и физический. Первый отражает представления работников об организации и ее управленческой среде, второй – их эмоциональное отношение к этим условиям, а третий – уровень энергии и усилий, направляемых на выполнение рабочих задач [7]. Специалисты отмечают, что в методиках измерения вовлеченности персонала по-разному оцениваются результаты работы: с точки зрения текучести персонала, результатов деятельности, прибыли, продуктивности и качества обслуживания [7, с.16].

Обосновывая социальное самочувствие персонала с помощью основных HR-индикаторов (удовлетворенность, вовлеченность, лояльность и мотивация), В. С. Харченко для определения понятия вовлеченности персонала основывается на подходе компании ЭКОПСИ Консалтинг, подразумевая под ней «приверженность работе и компании, заинтересованность в личных достижениях и успехах организации» [5, с. 7]. При этом основными признаками вовлеченности работников являются увлеченность, понимание смысла и ценности своей деятельности, работа с интересом. Вовлеченность отражает реализацию, достижение притязаний к работе и трудовой деятельности. Высокая вовлеченность является показателем благоприятного самочувствия работников – они действуют эффективно, на благо компании и для достижения целей [5].

Вовлеченность сотрудников выступает фактором, способствующим повышению их лояльности и удовлетворенности работой, поскольку охватывает эмоциональные, когнитивные и поведенческие компоненты [13]. В то же время наблюдается тенденция к смешению понятий вовлеченности, удовлетворенности и лояльности. Отсутствие четких критериев их разграничения усложняет интерпретацию данных категорий. При этом вовлеченность целесообразно рассматривать как более широкое и интегративное явление по сравнению с удовлетворенностью [7].

Основные подходы к изучению атрибуции были разработаны Б. Вайнером, который разработал схему детерминант успеха и неудачи. В современных исследованиях вовлеченности сотрудников особое внимание уделяется роли индивидуальных психологических факторов, в частности атрибутивного стиля и оптимизма, как личностных ресурсов, влияющих на включенность в профессиональную деятельность. В рамках модели требований-ресурсов работы показано, что помимо организационных условий значимую роль играют личностные характеристики работников, определяющие их реакцию на рабочую среду [11]. Одним из таких ресурсов выступает оптимизм, тесно связанный с особенностями атрибуции событий. Интерпретация сотрудниками происходящих в организации событий и процессов играет существенную роль в формировании уровня их вовлеченности. То, каким образом работник формирует атрибутивные умозаключения, как объясняет причины успехов и неудач, особенности управленческих решений и органи-

зационных изменений, определяет его эмоциональное отношение к работе, степень включенности в деятельность и готовность прилагать дополнительные усилия.

Сотрудники с оптимистичным атрибутивным стилем склонны объяснять положительные события внутренними, стабильными и глобальными причинами, а негативные – внешними и временными факторами. Это способствует сохранению мотивации, повышает устойчивость к стрессу и поддерживает высокий уровень вовлеченности даже в условиях организационных трудностей. Напротив, при пессимистичном атрибутивном стиле наблюдается тенденция приписывать неудачи внутренним и устойчивым причинам, что снижает уверенность в собственных возможностях, формирует чувство беспомощности и, как следствие, ведет к снижению вовлеченности.

Таким образом, не столько объективные условия труда, сколько субъективная интерпретация происходящего выступает значимым фактором, влияющим на вовлеченность персонала. В этом контексте атрибутивный стиль можно рассматривать как психологический механизм, опосредующий связь между организационной средой и поведением сотрудников. Учет данных особенностей позволяет разрабатывать более эффективные подходы к управлению вовлеченностью, включая развитие у сотрудников более адаптивных способов объяснения происходящих событий. Кроме того, К. Хекхаузен указывает, что атрибуция формировалась исторически вместе с развитием мотивационных конструктов: «каузальная атрибуция, равно как и логическое мышление, как и языковое обращение, является важным элементом, входящим в сферу мотивации деятельности» [6, с. 626].

Эмпирические исследования подтверждают, что оптимизм является значимым предиктором вовлеченности сотрудников. Так, в работах D. Xanthopoulou и соавторов установлено, что оптимизм как личностный ресурс способствует повышению уровня вовлеченности, а также снижает негативное влияние рабочих стрессоров [8]. При этом оптимизм связан с особенностями объяснения событий: сотрудники с более оптимистичным атрибутивным стилем склонны приписывать успехи внутренним и устойчивым причинам, что усиливает их чувство контроля и профессиональной эффективности.

Другие эмпирические данные подтверждают роль оптимизма как элемента психологического капитала, влияющего на рабочие результаты. Исследования показывают, что высокий уровень оптимизма способствует повышению производительности, удовлетворенности трудом и психологического благополучия сотрудников [9]. Таким образом, оптимизм может рассматриваться как ресурс, опосредующий связь между характеристиками работы и вовлеченностью.

Ряд исследований подчеркивает, что субъективная интерпретация происходящих в организации событий влияет на вовлеченность сотрудников больше, чем объективные условия труда. Эмпирические данные свидетельствуют, что именно восприятие и объяснение рабочих ситуаций оказывает значимое влияние на эмоциональное состояние и уровень активности сотрудников [12]. В частности установлено, что оптимистичная интерпретация событий связана с более высоким уровнем психологического благополучия, тогда как пессимистичная – с негативными эмоциональными состояниями и снижением активности [12].

В целом, результаты эмпирических исследований подтверждают, что атрибутивный стиль, проявляющийся в склонности к оптимистичным или пессимистичным объяснениям происходящих событий, является важным психологическим

механизмом, влияющим на вовлеченность сотрудников. Оптимистичный стиль способствует формированию высокой вовлеченности за счет поддержания позитивных ожиданий, устойчивости к стрессу и активного поведения, тогда как пессимистичный стиль связан со снижением мотивации и профессиональной включенности.

Таким образом, в результате проведенного исследования теоретически обоснована связь между вовлеченностью и стилем атрибуции. Атрибутивный стиль является важным предиктором вовлеченности сотрудников. Для повышения вовлеченности следует использовать персонализированные стратегии мотивации: развивать оптимистичные объяснительные привычки у сотрудников с пессимистическим стилем. В HR-политике целесообразно учитывать психологический профиль сотрудников при распределении задач, формировании команд и программ обучения. Выводы о связи вовлеченности и атрибутивного стиля могут быть использованы в формирование тренингов по развитию оптимистичного атрибутивного стиля, а также при построении карьерных траекторий и системы внутренних коммуникаций.

Список использованных источников

1. Асеева, И. Н. Взаимосвязь оптимизма и копинг-стратегий поведения у медицинских работников различных специализаций / И. Н. Асеева, Ю. А. Попко // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Психология». 2011. – 1 (9) – С.63-75.

2. Бубнова, С.С. Русскоязычный вариант «Опросника оптимистического-пессимистического стиля объяснения» М. Селигмана / С. С. Бубнова // Мир науки. Педагогика и психология. – 2021. – Т. 9. – № 5. – URL: https://mir-nauki.com/PDF/46PSMN521.pdf

3. Нидергаус, Е.О. Влияние межпоколенческих различий на вовлеченность персонала в деятельность организации / Е.О. Нидергаус, Е.В. Кеммет // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. (2025). – Т. 18. – № 5. – С. 200–210. DOI: 10.15838/esc.2025.5.101.11 (дата обращения: 06.04.2026).

4. Удальцова, Н. Л. Анализ моделей вовлеченности персонала в бизнес-процессы компании / Н. Л. Удальцова // ЭПП. – 2024. – №2. URL: https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-modeley-vovlechennosti-personala-v-biznes-protsessy-kompanii (дата обращения: 06.04.2026).

5. Харченко, В. С. Социальное самочувствие персонала организации: методики изучения основных HR-индикаторов (удовлетворенность, вовлеченность, лояльность и мотивация) / В. С. Харченко // Управление культурой. – 2022. – №2 (2). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnoe-samochuvstvie-personala-organizatsii-metodiki-izucheniya-osnovnyh-hr-indikatorov-udovletvorennost-vovlechennost (дата обращения: 06.04.2026).

6. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность. – 2-е изд. – СПб.: Питер; М.: Смысл, 2003 – 860 с.

7. Юсупова, С.М. Принципы вовлеченности персонала в организации / С.М. Юсупова // Гуманитарный научный журнал. – 2022. – №4-2. – С. 16-25.

8. Xanthopoulou, D. The role of personal resources in the job demands–resources model / D. Xanthopoulou, A. B. Bakker, E. Demerouti, W. B. Schaufeli // International Journal of Stress Management. – 2007. – Vol. 14, № 2. – P. 121–141.

9. Luthans, F. Psychological capital development: Toward a micro-intervention / F. Luthans, J. B. Avey, B. J. Avolio, S. M. Norman, G. M. Combs // Journal of Organizational Behavior. – 2006. – Vol. 27, № 3. – P. 387–393.

10. Chhajer, R. Role of optimism on employee engagement and organizational outcomes / R. Chhajer, E. L. Rose, T. Joseph // Vision: The Journal of Business Perspective. – 2018. – Vol. 22, № 3. – P. 1–10.

11. Bakker, A. B. Job demands–resources theory: Taking stock and looking forward / A. B. Bakker, E. Demerouti // Journal of Occupational Health Psychology. – 2017. – Vol. 22, № 3. – P. 273–285.

12. Ilies, R. Intraindividual models of employee well-being: What have we learned and where do we go from here? / R. Ilies, S. S. Y. Aw, H. Pluut // European Journal of Work and Organizational Psychology. – 2015. – Vol. 24, № 6. – P. 827–838.

13. Steinerowska, S. Zaangażowanie organizacyjne jako determinanta wzrostu efektywności zespołów pracowniczych / Sylwia Steinerowska // Studia Ekonomiczne / Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach – 2015. – № 230 – S. 98–107.

УДК 159.9.072

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ АКАДЕМИЧЕСКОЙ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ РАЗЛИЧНОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ И НА РАЗНЫХ ЭТАПАХ ОБУЧЕНИЯ

Шульга Марина Леонидовна
Полесский государственный университет
Shulga Marina Leonidovna
Polessky State University, MarinaLSh@mail.ru

Аннотация. *В статье представлены результаты эмпирического исследования особенностей академической мотивации студентов.*

На примере студенческой выборки показано наличие различий в типах академической мотивации у студентов различной профессиональной направленности на разных этапах обучения.

Представленные результаты исследования указывают на необходимость актуализации у студентов во время обучения в вузе внутренней мотивации. Результаты исследования представляют интерес для преподавателей вузов и кураторов учебных студенческих групп.

Ключевые слова: *мотивация, академическая мотивация, мотивация учебной деятельности, учебные задачи, эффективность учебной деятельности*

Студенческий возраст представляет особый период жизни человека.

Со студенческим возрастом связано формирование мотивации учебной и профессиональной деятельности, мотивации успеха и боязнь неудачи, что является чрезвычайно важными факторами, обуславливающими успешность профессионального обучения и определения привлекательности будущей профессии для студентов.

В последние годы усилилось понимание психологами и педагогами роли положительной учебной мотивации в обеспечении успешности учебной деятельно-

сти, в усвоении знаний, формировании учебных умений и навыков, активизации познавательной деятельности студентов.

Успешное выполнение продуктивной деятельности требует не только развитых способностей, но и таких важных мотивационных характеристик как интерес к выполняемому делу и вера в свои способности достичь определенного результата.

Установлено, что высокая положительная учебная мотивация может компенсировать недостаточно высокие способности, но в обратном направлении этот фактор не срабатывает - высокий уровень развития способностей не может компенсировать отсутствие учебной мотивации или ее низкую выраженность, не может привести к значительным успехам в учебе [4, с.331].

Подходы к изучению мотивации учебной деятельности (академической мотивации) студентов вузов, представленные в работах таких отечественных исследователей как: Бобровицкой С.В., Вавилова Ю.П., Реана А.А., Родины О.Н., Рожков Е.М., Прудкова П.Н., Пятаевой Е.Ю., Якунина В.А. и др. [5].

Несмотря на значительное количество работ, посвященных проблеме мотивации личности, продолжают вызывать интерес исследователей, такие вопросы как - взаимосвязь академической мотивации с успешностью учебной деятельности и эффективными стратегиями учебной деятельности, т. к. именно эти компетенции является необходимыми для формирования у студентов «навыков XXI в.».

Особое внимание проблеме академической мотивации студентов вузов уделяется в работах Т.О. Гордеевой, О.А. Сычева и Е.Н. Осина [2,3].

В 2014 году Т.О. Гордеевой, О.А. Сычевым и Е.Н. Осиным разработан опросник (ШАМ), предназначенный для измерения выраженности и типа мотивации к учебной деятельности на основе Шкалы академической мотивации Валлеранда.

Опросник измеряет три общих фактора академической мотивации: внутреннюю, внешнюю мотивацию и амотивацию, а также их составляющие. Мотивация достижения, познания и саморазвития являются шкалами внутренней мотивации, а мотивация самоуважения, интроецированная мотивация и экстернальная мотивация – шкалами, составляющими внешнюю мотивацию. Шкала мотивации познания направлена на диагностику потребности узнавать что-то новое, шкала мотивации достижения – стремление добиваться поставленных целей, наиболее высоких результатов, а шкала саморазвития диагностирует стремление к постоянному развитию собственных

умений в рамках учебной деятельности. Шкала самоуважения измеряет стремление учиться ради ощущения собственной значимости и повышения самооценки, шкала интроецированной мотивации направлена на диагностику побуждений, связанных с долгом и обязательствами, и шкала экстернальной мотивации измеряет стремление учиться для того, чтобы избегать проблем и соответствовать требованиям. Шкала амотивации диагностирует стремление избежать какой-либо деятельности [1, с.98].

Основная цель исследования – изучить особенности академической мотивации студентов, уточнить наличие различий в типах академической мотивации у студентов различных специализаций и в разные периоды обучения.

С целью изучения различий в академической мотивации был проведен сравнительный анализ данных показателей у студентов первых и выпускных курсов, обучающихся по экономическим и инженерным специальностям.

В исследовании приняли участие студенты 1 и 4 курса факультета экономики и финансов и инженерного факультета Полесского государственного университета.

Выборка испытуемых – 400 человек, обучающихся по специальностям: «Финансы и кредит», «Маркетинг», «Экономика и управление», «Информационные системы и технологии».

Сравнительный анализ различий в показателях мотивации, проводился с помощью U-критерия Манна-Уитни и позволил выявить достоверные различия по трем видам мотивации у студентов-экономистов 1 и 4 курса: мотивации самоуважения, интроецированной мотивации, экстернальной мотивации.

Как видно из таблицы 1, у студентов-экономистов к окончанию обучения заметно увеличиваются показатели мотивации самоуважения и интроецированной мотивации. В то же время, существенно снижаются показатели экстернальной мотивации.

Таблица 1. – Сравнительный анализ мотивации к успеху и показателей академической мотивации у студентов 1 и 4 курса факультета экономики и финансов

Шкалы	Год обучения	Средний балл	Уровень статистической значимости
Мотивация самоуважения	1 курс	14,5	0,000
	4 курс	17,06	
Интроецированная мотивация	1 курс	13,48	0,000
	4 курс	16,4	
Экстернальная мотивация	1 курс	18,56	0,000
	4 курс	11,9	

Таким образом, к 4 курсу у студентов повышается стремление учиться ради ощущения собственной значимости и повышения самооценки за счет достижений в учебе, а не для того чтобы избегать возможных проблем со стороны ближайшего окружения (родители, куратор, администрация вуза и т.д.). Этому может способствовать участие студентов в различных научных конференциях, в разработке собственных проектов, прохождение производственной практики непосредственно на предприятиях, накопленные практические знания и успешный опыт.

У студентов инженерного факультета отмечаются достоверные различия в показателях познавательной мотивации, мотивации самоуважения, интроецированной мотивации и амотивации.

Таблица 2. – Сравнительный анализ мотивации к успеху и показателей академической мотивации у студентов 1 и 4 курса инженерного факультета

Шкалы	Год обучения	Средний балл	Уровень статистической значимости
Познавательная мотивация	1 курс	17,39	0,001
	4 курс	18,23	
Мотивация самоуважения	1 курс	16,78	0,000
	4 курс	18,11	
Интроецированная мотивация	1 курс	15,93	0,000
	4 курс	16,93	
Амотивация	1 курс	6,6	0,000
	4 курс	5,48	

У студентов инженерной профессиональной направленности к концу обучения отмечается заметное повышение показателей познавательной мотивации и снижение показателей амотивации.

Так же, как и у студентов-экономистов, у студентов инженерного факультета к концу обучения повышается мотивация самоуважения и интроецированная мотивация.

Результаты сравнительного анализа мотивации к успеху и показателей академической мотивации у студентов факультета экономики и финансов и инженерного факультета на разных этапах обучения, позволяют заключить следующее:

- во-первых, у студентов 4 курса независимо от профессиональной направленности отмечается повышение мотивации самоуважения и интроецированной мотивации, что обусловлено ощущением чувства долга перед собой и другими значимыми людьми, ощущением собственной значимости за счет достижений в учебе;

- во-вторых, у студентов экономической профессиональной направленности понижаются значения экстернальной мотивации - вынужденности учебной деятельности, обусловленной необходимостью для учащегося следовать требованиям, диктуемым социумом, а у студентов инженерной профессиональной направленности снижаются показатели амотивации, которая связана с отсутствие интереса к учебе, у студентов появляется осмысленность учебной деятельности.

Подводя итог проведенному исследованию, можно сделать вывод о том, что преподавателям и кураторам студенческих групп в учреждении высшего образования необходимо способствовать актуализации у студентов внутренней мотивации.

Список использованных источников

1. Гордеева, Т.О. Опросник «Шкалы академической мотивации» / Т.О. Гордеева, О. А. Сычев, Н. Н. Осин // Психологический журнал – 2014. – Т. 35. – № 4. – С. 96–107.

2. Гордеева, Т.О. Психология мотивации достижения / Т.О. Гордеева. – М.: Смысл: Академия, 2006. – 336 с.

3. Гордеева, Т.О. Внутренняя и внешняя учебная мотивация студентов: ее источники и влияние на психологическое благополучие / Т. О. Гордеева, О. А. Сычев, Е. Н. Осин // Вопросы психологии. – 2013. – № 1. – С. 35–45.

4. Костромина, С.Н. Психологические основания формирования профессионала на этапе обучения в вузе / С. Н. Костромина // Вестник Санкт-Петербургского университета. Сер. 12. Психология. Социология. Педагогика. – 2008. – № 4. – С. 329–340.

5. Рожков, Е. М. Мотивация достижения успеха и избегания неудач в работах отечественных и зарубежных ученых / Е. М. Рожков // Психологические науки. – 2014. – № 3. – С. 44–46.

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА, МАРКЕТИНГА

УДК 339.138.09

NAVIGATING SOVEREIGN AND GEOPOLITICAL RISK VECTORS IN CROSS-BORDER DIGITAL FINANCIAL SYSTEMS IN THE "ONE BELT, ONE ROAD" PROJECT

Liu Qinyuan, Postgraduate Student,
Kievich A.V., Professor of the Department of Financial Management,
Doctor of Economics, Professor
Polessky State University,
alawnliu@foxmail.com, a.v.kievich@yandex.ru
Лю Циньюань, аспирант,
Киевич Александр Владимирович, д.э.н., профессор,
профессор кафедры финансового менеджмента
Полесский государственный университет

Annotation. *Drawing on contemporary research in geoeconomics, financial infrastructure, and the regulation of financial technologies, the authors identify three primary vectors within the "One Belt, One Road" Project: the use of financial infrastructure as a tool of pressure along with the associated vulnerabilities in settlement systems; digital sovereignty and data localization; and political instability at the state level. The study further traces the transmission of each vector across various domains from the geopolitical to the cyber, financial, and regulatory spheres all of which are synthesized into a unified transmission matrix.*

Keywords: *Geopolitical risk vectors; sovereign rifts; cross-border digital financial systems; the "One Belt, One Road" Project; risk transmission.*

The financial architecture of the "One Belt, One Road" Project has been digitized quietly but thoroughly over the past ten years. Payment rails, regional clearing arrangements, central bank digital currency (CBDC) pilots and multi-CBDC bridge platforms now link economies that could hardly differ more in income levels, institutional quality or geopolitical alignment [1]. Chinese digital-finance firms have moved outward along the corridor, carrying payment ecosystems and data-driven credit infrastructure into host markets [2], and CBDC-based payment initiatives have started to redraw the map of cross-border settlement. All of this is unfolding while the geopolitical climate deteriorates: sanctions have multiplied, great-power rivalry has spilled into finance and technology, and the monetary plumbing that was once taken for granted has become contested ground [1, 5].

The friction between these two trends(fast digital integration on one side, deepening geopolitical fragmentation on the other) is what motivates this paper. Digitalization has cut settlement times and transaction costs, but it has also shortened the distance that a political shock has to travel. A sanction signed in one capital can freeze settlement messages within hours. A data-localization decree can sever the information flows on which

cross-border credit models depend. A change of government can turn a data center or a fiber-optic landing station from a commercial asset into a strategic hostage overnight.

The measurement of geopolitical risk has come a long way, above all thanks to text-based indices that quantify geopolitical threats and acts [4], and a sizeable empirical literature now traces the effects of such risk on asset prices, bank stability and capital flows. Our reading of this work, however, is that it treats geopolitical exposure as something to be measured at a point in time rather than as something that moves. Models are typically built country by country and domain by domain and they rarely ask how a shock that begins in the geopolitical sphere travels through digital networks into cyber, financial and regulatory systems. That is the gap this paper tries to fill. We use the term "risk vector" advisedly. A risk factor is a static attribute of an exposure; a vector has an origin, a direction and a speed. It begins with a sovereign decision, moves along identifiable channels, and arrives as fast as the digital infrastructure carrying it allows. Figure 1 sets out the taxonomy. Both the literature and recent episodes along the Belt and Road point to three primary vectors: infrastructure weaponization and settlement vulnerability (V1), digital sovereignty and data localization (V2), and political instability at the state level, including asset expropriation (V3).

Of the three vectors, the weaponization of financial infrastructure has attracted the most attention, and for good reason. The theory of weaponized interdependence holds that states sitting at the central nodes of global networks can turn network asymmetries into coercive leverage [2]. Cross-border payment messaging has become the textbook case. SWIFT was long treated as neutral plumbing; it has since been used repeatedly as an instrument of statecraft. The effect cuts both ways. Every new round of sanctions erodes the neutrality on which the incumbent system rests, and each episode pushes the construction of parallel arrangements(CIPS, SPFS, regional payment gateways) further along exactly those corridors where Belt and Road digital finance is busiest [1, 5].

Wholesale CBDC platforms do not escape this logic; they relocate it. A cross-border bridge such as mBridge promises settlement finality without correspondent-banking chains, but in doing so it creates chokepoints of a new kind. Who governs the bridge? Who supplies the liquidity? Under whose law do the smart contracts execute? Geopolitical analysis of CBDC-based payment systems suggests that interoperability choices are never only technical: they decide how control over settlement, data and standards is distributed among the participating states [1]. A settlement layer designed to loosen dependence on one hegemon may end up creating dependence on another, or the system may simply split into blocs that cannot talk to each other. For Belt and Road economies, many of which sit between competing spheres of influence, settlement vulnerability is therefore not a legacy problem inherited from the old system. It is built into the transition itself.

The second vector works through data rather than payments. Digital cross-border finance is data-hungry by design: transaction monitoring, credit scoring and AML/CFT compliance all presuppose that data can move across borders [4].

Along the Belt and Road this tension runs in both directions. Host states worry that processing their citizens' financial data offshore hollows out their sovereignty; provider states worry that local-storage rules expose their firms to compelled disclosure. CBDC design puts the dilemma in its sharpest form: joining a platform like mBridge forces each participating central bank to decide how much monetary sovereignty it is prepared to trade for interoperability [1]. And when localization mandates collide with the telemetry that cross-border protocols need in order to function, the outcome is worse than in-

efficiency. It produces openings that others can exploit: compliance blind spots, duplicated infrastructure, and jurisdiction shopping by actors who have every reason to stay out of sight [6].

The third vector is the oldest of the three in substance, but its targets are new. Belt and Road host economies differ enormously in political stability, debt sustainability and geopolitical orientation. China's official overseas lending is large and unusually opaque and this complicates both debt-sustainability analysis and, when a crisis arrives, restructuring [6]. Experience along the corridor suggests that debt vulnerability reflects the interplay of financing structures with the governance capacity of the host state, while restructuring outcomes hinge on creditor coordination that is still institutionally fragmented.

Digitalization has quietly changed what expropriation means. The physical nodes of digital finance (Bata centers, Fiber-optic cables, Landing stations, Payment switches)are bolted to territory, yet the value flowing through them is anything but fixed. A change of regime, a sovereign default or a geopolitical realignment can therefore translate directly into a change of operational control over financial infrastructure: licenses revoked, localization imposed, or the outright nationalization of the nodes through which cross-border flows pass. Two categories of risk that insurers long priced separately collapse into one inside a digital financial system.

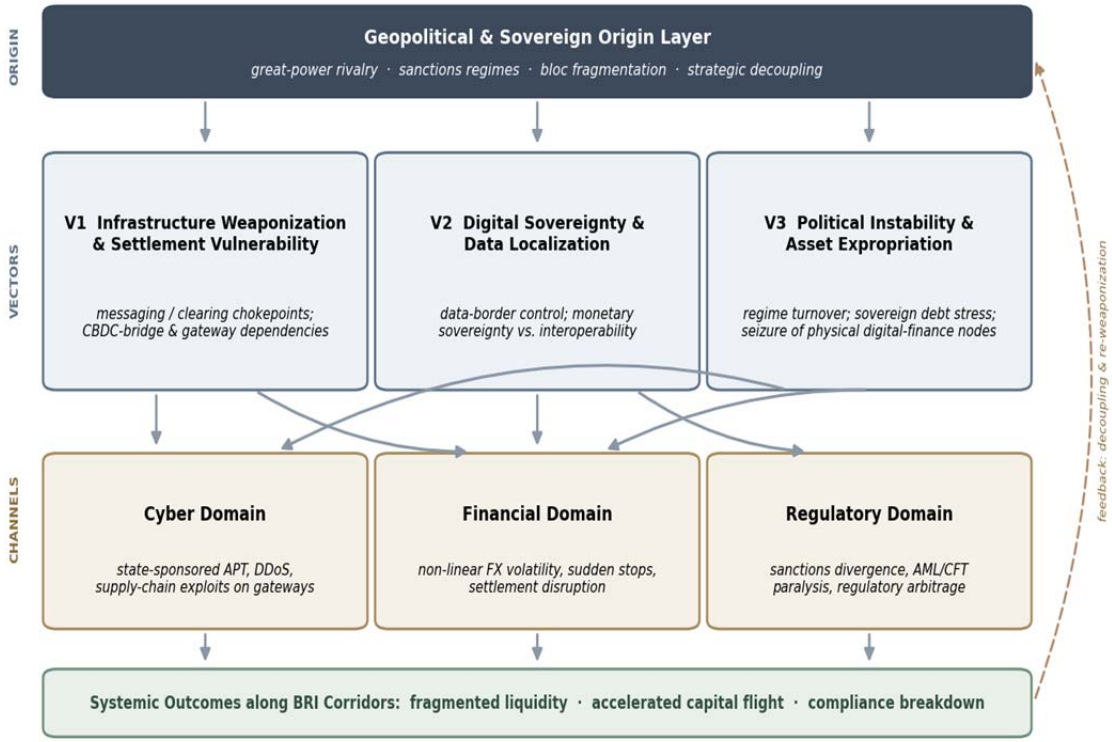


Fig. – Vector-based taxonomy of sovereign and geopolitical risk in BRI cross-border digital financial systems: origin layer, three primary vectors (V1–V3), cross-domain transmission channels, and systemic outcomes, with a decoupling feedback loop.

What makes these vectors dangerous, above all, is that they do not stay where they start. Table lays out the transmission matrix: each primary vector propagates through intermediate channels and ends in systemic impact. Three cascade patterns recur across the literature and we take them in turn.

Table – Risk vector transmission matrix: primary vector → intermediate transmission channel → systemic impact

Primary vector	Intermediate transmission channel	Systemic impact	Representative literature
V1 ·Infrastructure weaponization and settlement vulnerability	Cyber intrusion and settlement-message disruption: state-sponsored APT, DDoS, and supply-chain exploits against cross-border gateways	Settlement outages; liquidity hoarding; forced migration to parallel payment rails	[1, 4, 7]
V2 ·Digital sovereignty and data localization	Data-border friction and protocol incompatibility; severed compliance telemetry under localization mandates	Compliance blind spots; duplicated infrastructure; impaired AML/CFT monitoring	[1, 5, 9]
V3 Political instability and asset expropriation	Sovereign-to-financial contagion through debt and FX channels; seizure of physical digital-finance nodes	Non-linear FX volatility; sudden stops; loss of operational control over infrastructure	[5, 7]

Geopolitical conflict is increasingly fought below the threshold of open war, and financial infrastructure is among the preferred targets. State-sponsored advanced persistent threats, distributed denial-of-service campaigns and supply-chain exploits against cross-border gateways convert political hostility into operational risk while preserving plausible deniability. Evidence from Asia-Pacific markets shows cyber risk and geopolitical uncertainty jointly shaping financial connectedness, with transmission visibly stronger in periods of elevated tension [7]. The Belt and Road setting adds a twist of its own: gateway infrastructure is often supplied by vendors from one geopolitical bloc and operated inside states aligned with another, so the very interdependence that buys efficiency also manufactures the attack surface.

The second cascade runs from the sovereign sphere into domestic finance, through currency and capital-flow channels that behave in strongly non-linear ways. The sudden-stop literature established long ago that capital inflows into emerging markets can reverse abruptly, and that the real and financial damage is out of proportion to the triggering shock [8]. Digital rails raise both the speed and the reach of that dynamic. Capital flight that once needed a bank's cooperation can now be executed at retail scale through mobile payments and crypto channels, and a geopolitically triggered currency panic can reach the domestic banking system before the policy toolkit has time to react. For Belt and Road economies with thin foreign-exchange markets and heavy foreign-currency debt, this path turns an external political shock into a domestic solvency event [5,].

The third cascade runs through compliance. As geopolitical blocs drift apart, sanctions regimes overlap and sometimes contradict one another, and intermediaries active in several jurisdictions at once can find themselves unable to satisfy conflicting screening obligations: A condition best described as compliance paralysis. The enforcement risk alone is often enough to push whole corridors out of formal finance [3]. Nor does the activity disappear. Evidence from cryptocurrency markets indicates that sanctions

pressure displaces trading toward offshore and weakly supervised venues instead of eliminating it, a form of jurisdictional arbitrage that erodes AML/CFT visibility exactly where geopolitical risk is highest [7]. Arbitrage, in other words, is not an accidental by-product of fragmentation; it is produced by it. The harder sanctions bite along one corridor, the faster activity reorganizes along another.

A taxonomy, in our view, earns its keep only if it can be measured. This section therefore sketches three modeling programmes (one for each transmission channel, each designed for the thin data and institutional fragmentation typical of Belt and Road markets) that together make up an empirical agenda for the framework set out above.

The sovereign-to-financial vector spends most of its life dormant and then reverses without warning, which is precisely the pattern that linear monitoring frameworks are worst at catching. A first programme would therefore combine text-based geopolitical risk indices [4] with regime-switching and time-varying-parameter models, together with deep-learning sequence models estimated on high-frequency foreign-exchange, cross-border payment and stablecoin-flow data. The goal is early warning in the literal sense: picking up the statistical footprints of an incipient sudden stop under geopolitical stress [4], and locating the thresholds beyond which currency pressure starts feeding on itself. Belt and Road currencies pose an extra difficulty, since many of them trade in thin, administered markets; anomaly detection and transfer learning from comparable economies will have to do much of the work that direct estimation cannot.

Stress testing runs into a different problem: the shocks that matter most have never happened. A full decoupling of networks, sanctions enforced against a major corridor overnight, the seizure of a CBDC bridge — there is no historical sample from which to draw such scenarios. Generative models offer a way around this. Generative adversarial networks and their signature-based variants can synthesize realistic high-dimensional financial time series where data are scarce, and they lend themselves naturally to scenario-based stress testing in the tails [7]. Within our framework, generators conditioned on geopolitical risk indices and on network topology could produce extreme but internally coherent joint scenarios(Settlement disruption, currency collapse and sanctions escalation arriving together) against which cross-border digital financial systems can be stressed. Validation remains the hard part. With no realized catastrophe to test against, synthetic scenarios have to be disciplined by theory and by expert elicitation, and both are fallible.

The third programme takes on credit risk, where the data problem is most acute. Machine-learning models of sovereign default and credit risk have improved quickly, but three adaptations are needed before they can be trusted along the Belt and Road. The first concerns inputs. Audited financial histories of the kind that developed-market models take for granted rarely exist in these markets, so models must draw on alternative data, including: trade flows, satellite imagery, mobile-money telemetry, local-language news text. Given how opaque official lending along the corridor is known to be [5], alternative data are a necessity, not a refinement. The second concerns stability. When localization mandates cut off access to borrower data, the training distribution shifts underneath the model, and domain adaptation rather than plain re-estimation is required. The third concerns accountability. Lending decisions along the corridor carry diplomatic as well as commercial weight, which makes model interpretability a matter of governance rather than taste.

This paper has argued that the sovereign and geopolitical frictions surrounding Belt and Road cross-border digital finance are best thought of as risk vectors: directional,

state-driven forces that originate in the geopolitical sphere and cascade through cyber, financial and regulatory systems. The taxonomy in Figure 1 and the transmission matrix in Table 1 organize a scattered literature around three primary vectors and three cascade patterns, and the empirical agenda sketched above suggests how each might actually be measured under the data scarcity that characterizes these markets. In closing, I would like to offer two further reflections. For researchers, the focus should be on "dynamic assessment" - that is, employing metrics and models capable of tracking evolving changes rather than merely capturing static exposure. For policymakers along the "Belt and Road" routes, the priority lies at the structural level: establishing diversified settlement arrangements, developing data governance frameworks that ensure interoperability without compromising national sovereignty, and instituting multilateral stress-testing mechanisms. In short, the core objective is to ensure that integrated infrastructure does not inadvertently evolve into a tool for coercion.

References

1. L. Fantacci, L. Gobbi, and J. M. Magurno, “Disrupting global money? The geopolitics of cross-border payment systems based on CBDCs,” New Political Economy, 2026, doi: 10.1080/13563467.2026.2737138.

2. Y. Shen, Z. Li, and Z. Huang, “Chinese digital finance firms going global along the Belt and Road,” in Cooperation, Investment, and the “Belt and Road”, Springer, 2026, doi: 10.1007/978-981-92-1503-4_5.

3. Liu Qinyuan. The importance of artificial intelligence in the development of digital finance on the example of the «One belt, one road» project» / Liu Qinyuan, A. V. Kievich // Банковская система: устойчивость и перспективы развития : сборник научных статей XV международной научно-практической конференции по вопросам финансовой и банковской экономики : к 80-летию банковского образования на Полесье, Пинск, 25 октября 2024 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.] ; редкол.: В. И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2024. – С. 325-329

4. Wang Xu., Kievich A.V. The main trends in the digital economy and finance that shape the current landscape and vector of development of industries / Wang Xu., A.V. Kievich // Экономика и банки. 2024. № 1. С. 42-51.

5. Enke B, Graeber T. Cognitive uncertainty[J]. The Quarterly Journal of Economics, 2023, 138(4): 2021-2067.

6. Liu Qinyuan., Kievich A.V. Analysis of the impact of risks on the digital finance industry from the perspective of the “One belt, one road” project / Liu Qinyuan, A.V. Kievich // В сборнике: Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов XIX международной научно-практической конференции. Пинск, 2025. С. 182-185.

7. C. Gheorghe and O. Panazan, “Cyber risk, geopolitical uncertainty, and time-varying financial connectedness in Asia-Pacific markets,” China Finance Review International, 2026, doi: 10.1108/CFRI-12-2025-0892.

УДК 339.138:09.

CHARACTERIZATION OF THREE STRUCTURAL CONSTRAINTS ON THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF DIGITAL FINANCE BASED ON BIG-DATA INTERNET PLATFORMS

Wang Xu, Postgraduate Student
Kievich A.V., Professor of the Department of Financial Management,
Doctor of Economics, Professor
Polessky State University,
midixiaozi@163.com, a.v.kievich@yandex.ru
Ван Сюй, аспирант
Киевич Александр Владимирович д.э.н., профессор,
профессор кафедры финансового менеджмента,
Полесский государственный университет

Annotation. *This article argues that, from the perspectives of finance and institutional economics, the sustainable development of digital finance, which relies on internet platforms for big data processing, continues to face three structural constraints. These constraints do not exist in isolation; rather, they are intertwined and mutually reinforcing.*

Keywords: *Big data, information architecture, volumetric storage, new discoveries, business challenges, risk profiles.*

From the professional perspectives of finance and institutional economics, the sustainable development of digital finance supported by internet big data platforms still faces three structural constraints. These constraints do not exist in isolation but are intertwined and mutually reinforcing [1].

1) The contraction of fintech investment and the weakening of its capital formation mechanisms. The valuation logic of fintech companies relies heavily on the growth narrative of "user scale data accumulation monetization of use cases." Once capital markets enter a cycle of reduced risk appetite, this narrative faces dual pressures from rising discount rates and narrowing exit channels. From a corporate finance perspective, the contraction in fintech investment is not only reflected in the decline in venture capital (VC) and private equity (PE) financing volumes but also in the obstruction of capital circulation caused by the narrowing of IPO windows for fintech companies and the increased difficulty of M&A exits.

The underlying financial implication is this: the industrial spillover effects of digital finance depend on sustained investment in technological capital to maintain the iterative upgrades of computing power and algorithm updates for big data platforms [2]. A contraction in investment will directly weaken the capital formation foundation for this technological progress, thereby affecting the marginal rate of improvement in the information production function of financial intermediaries. From the perspective of financial accelerator theory, fintech companies are generally characterized by light asset structures, high R&D expenditures, and insufficient collateral. When the financing environment tightens, they are more vulnerable to the impact of rising external financing premiums, creating a negative feedback loop of "declining investment slowing techno-

logical iteration weakened market compete-tiveness further deterioration of financing conditions".

2) Data security risks and their externalities on financial stability. The deep integration of big data platforms into the financial sector has transformed data security from a purely information technology issue into a source of systemically important financial risk [3]. From the perspective of operational risk theory, incidents of data breaches, data tampering, or data misuse directly translate into reputational and legal compliance risks for financial institutions and generate contagion effects through inter-institutional data-sharing networks. Of even greater concern is that big data platforms often exhibit a "winner-takes-all" market structure, with a small number of platforms controlling vast amounts of user behavioral data. Should a systemic data security incident occur, its impact would extend far beyond a single institution, exhibiting characteristics of quasi-systemic risk.

From an economic perspective, the essence of data security risks lies in the failure to internalize privacy externalities: the privacy costs borne by data producers (users) cannot be fully compensated through market pricing mechanisms, and there is a systemic misalignment between the private benefits of data users (financial institutions and platforms) and the social costs, resulting in incentive distortions that lead to excessive data collection and excessive risk-taking.

3) Underdeveloped data factor markets and a lack of price discovery functions. As a new type of production factor, the market development of data lags far behind its actual importance in financial production [4]. From the perspective of factor market theory, a sound data factor market should possess three key characteristics: clearly defined property rights, transparent trading rules, and effective price signals. However, the current data factor market exhibits significant deficiencies across all three dimensions. Regarding property rights, the boundaries of ownership, usage rights, revenue rights, and disposal rights for data are blurred, leading to legal uncertainty for financial institutions and platform companies in data sharing and trading, which in turn drives up transaction costs. Regarding trading rules, data transactions lack unified, standardized contracts and a quality certification system. Data quality exhibits the typical characteristics of a "trust good" users find it difficult to directly observe its quality beforehand or during the transaction and can only assess it afterward, and even then with difficulty [5]. This leads to prominent issues of adverse selection and moral hazard. In terms of price signals, data pricing lacks a mature valuation methodology and cannot be priced based on marginal productivity like traditional factors of production; the on-balance-sheet recognition and valuation of data assets are still in the exploratory stage.

The financial implications are as follows: the data factor cannot be effectively allocated through market-based trading, and the high cost for financial institutions to acquire high-quality data constrains the effectiveness and reliability of big data-based risk pricing models.

A notable institutional feature of China's current digital finance development model is "regulatory adaptability." In addition to relying on their own data and credit information from the People's Bank of China, financial institutions' intelligent risk control systems also require behavioral data from third-party internet platforms. The People's Bank of China's credit report data with an average daily query volume exceeding 18 million in 2024-is authoritative but does not cover "credit-newcomers" without a credit history; meanwhile, data accumulated by third-party platforms such as consumption preferences, browsing history, and transaction records can help financial institutions

assess the creditworthiness of new customers. This “official core plus market-based supplement” data supply structure forms the unique institutional foundation underpinning the digital finance industry.

At the same time, the current major constraints include a decline in fintech investment, data security risks, and the underdeveloped data factor market. The dynamic adjustment of the regulatory framework balancing the promotion of innovation with risk prevention continues to redefine the feasible boundaries for internet big data platforms in the financial sector. The dynamic adjustment of the regulatory framework balancing the promotion of innovation with risk prevention continues to redefine the feasible boundaries for internet big data platforms in the financial sector.

From an economic perspective, the essence of this dynamic adjustment lies in the institutional evolution of “regulatory adaptability”: regulation does not externally constrain market behavior but rather intrinsically participates in shaping market structures. Every adjustment to regulatory rules whether regarding compliance requirements for data collection, transparency standards for algorithmic recom-mendations, or the rigor of antitrust enforcement against platforms redraws the boundaries of the financial business areas that big data platforms can enter, the business models they can adopt, and the profit margins they can achieve. From the perspective of financial stability, the goal of regulatory adaptation is to strike a dynamic balance among “data value extraction, privacy protection, and financial stability.” The challenge in achieving this balance lies in the fact that overly lax regulation can condone data abuse and the accumulation of risks, while overly strict regulation can stifle technological innovation and limit the potential for marginal improvements in financial inclusion. From the perspective of institutional design, an effective regulatory framework should establish a data governance mechanism that ensures incentive compatibility: by using data quality assessment metrics and accountability mechanisms to align the private costs of data producers with social benefits; by establishing quality complaint and feedback channels to create market constraints on data producers; and by ensuring the independence and authority of regulatory agencies to prevent regulatory capture. Only in this way can we unleash the financial productive forces of big data platforms while safeguarding against systemic financial risks.

References

1. Zhang, L., & Liu, W. (2021). International cooperation in AI and digital finance under the Belt and Road Initiative. Global Journal of Economics and Business, 9(4), 45-58.

2. Wang Hu., Kievich A.V. Application of internet big data financial model in securities industry / Wang Xu., A.V. Kievich //В сборнике: Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов XIX международной научно-практической конференции. Пинск, 2025. С. 154-156.

3. Liu Qinyuan., Kievich A.V. Analysis of the impact of risks on the digital finance industry from the perspective of the “One belt, one road” project / Liu Qinyuan, A.V. Kievich // В сборнике: Устойчивое развитие экономики: состояние, проблемы, перспективы. Сборник трудов XIX международной научно-практической конференции. Пинск, 2025. С. 182-185.

4. Wang Xu., Kievich A.V. The main trends in the digital economy and finance that shape the current landscape and vector of development of industries / Wang Xu., A.V. Kievich // Экономика и банки. 2024. № 1. С. 42-51.

5. ULR: https://eecs.csuohio.edu /~sschung/cis612/CIS612_Lecture1_IntroBigDataAnalyricsCloud.pdf. - Дата обращения: 28.09.2026 г.

УДК 339.137:001.895

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

Базан Е.А., преподаватель-стажер, bazan.e@polessu.by
Орешникова О.В., к.э.н., доцент, oreshnikova.o@polessu.by
Полесский государственный университет

Аннотация. *В настоящее время инновации играют важную роль в процессе социально-экономического развития. В результате процесса глобализации растут ожидания покупателей и усиливается конкуренция. Отечественные предприятия должны сосредоточиться на поиске новых, более совершенных и эффективных решений. Инновация является основным элементом формирования конкурентной позиции и основным условием успеха предприятий. Однако внедрение инноваций требует времени и больших финансовых затрат. Инновации возможны только при устойчивом финансовом развитии предприятия.*

Ключевые слова: *конкуренция, конкурентоспособность, предприятия, инновации, инновационное развитие, инновационный процесс, нововведения.*

В условиях глобальной экономики, для которой свойственна высокая степень изменчивости и неопределенности, наряду с традиционными ресурсами труда и капитала, ключевым драйвером развития бизнеса является умение эффективно собирать и анализировать информацию и знания. Такие составляющие, как интеллектуальный потенциал, предпринимательская жилка и, главным образом, инновационные решения, играют все более определяющую роль.

Конкурентоспособность выступает многоаспектным феноменом, что обусловливает разнообразие её трактовок и применяемых дефиниций. Несмотря на множество трактовок понятия «конкурентоспособность» от различных исследователей, наблюдается единое мнение о том, что оно отражает способность к соперничеству. При этом данную характеристику возможно измерить исключительно посредством сопоставления с иными экономическими агентами, функционирующими в сопоставимых реалиях.

Навык ведения борьбы интерпретируется по-разному, в частности как:

- способность к устойчивому развитию в долгосрочной перспективе;
- возможность функционирования;
- способность получать прибыль;
- способность повышать эффективности;
- способность к успеху в экономическом соперничестве;
- способность достигать и / или поддерживать конкурентное преимущество на рынке.

Стоит согласиться с мнением Е.А. Горбашко,который считает, что конкурентное преимущество предприятия связано с более выгодным расположением на рынке по сравнению с позициями конкурентов [1, с. 94]. Более выгодное распо-

ложение превращается в конкурентное преимущество, когда оно позволяет увеличивать эффекты без дополнительных затрат или с меньшими затратами по сравнению с затратами конкурентов и уменьшать размер затрат с данными эффектами, не опасаясь их уменьшения, чего не могут избежать конкуренты.

Сопоставляя понятие конкурентного потенциала и конкурентного преимущества, логично заключить, что именно внутренний потенциал компании формирует её превосходство на рынке, которое выражается через занятую конкурентную позицию.

Учитывая рыночную привлекательность продукции, выпускаемой конкретными производителями, целесообразно использовать двухуровневую классификацию товарной конкурентоспособности, основывающуюся на себестоимости и инновационных характеристиках, или качестве. Первый критерий напрямую обусловлен издержками на выпуск изделий, что дает возможность реализации продукции по более привлекательным ценам относительно соперников по нише.

Инновационная конкурентоспособность вытекает из предложения Й. Шумпетера, который заявил, что фактором, определяющим уровень конкурентоспособности предлагаемых товаров, является именно инновации [5, с. 116]. Это способствует тому, что качество характеризуется более высокой потребительной стоимостью, долговечностью, простотой в эксплуатации, лучшими техническими решениями, а значит, более высоким качеством.

Нынешняя экономическая среда характеризуется повышенной нестабильностью и жестким соперничеством игроков. Подобные реалии вынуждают компании делать ставку на инновации, непрерывное совершенствование и глубокую клиентоориентированность. Совершенно очевидно, что фирмы активно отыскивают новейшие управленческие подходы для укрепления своих рыночных позиций. При этом способность конкурировать выступает обязательным фундаментом для успешного функционирования любого бизнеса на рынке.

Стремление любой компании и ее соперников заполучить преимущество служит мощным двигателем рыночной борьбы, а также подстегивает организации к более активным шагам в конкурентной сфере. Общая конкурентоспособность бизнеса складывается из конкретных составляющих: во-первых, внешних, которые носят субъективный и качественный характер; во-вторых, внутренних, охватывающих материальные, нематериальные, кадровые и денежные ресурсы; в-третьих, итоговых, включающих готовую продукцию, каналы дистрибуции, маркетинговое продвижение и экономические параметры рыночного обмена.

Любая организация осуществляет свою деятельность в конкретной географической точке и в рамках конкретных экономических реалий. Следовательно, успешное функционирование субъектов хозяйствования нуждается в подходящем размещении, то есть в оптимальном пространстве, адаптированном под их индивидуальные запросы, обеспечивающем доступ к необходимым ресурсам и позволяющем эффективно сбывать производимую продукцию и услуги. Итогом сделанного компанией выбора локации выступают специфические внешние условия, неподконтрольные самому предприятию, которые в прямой или косвенной форме определяют рыночные позиции фирмы. Среди наиболее значимых и часто выделяемых внешних факторов традиционно называют следующие:

- текущую рыночную конъюнктуру;
- степень доступности информации и сырьевых ресурсов;
- наличие и общую стоимость кредитных средств;

- актуальную систему налогообложения (размеры ставок, преференции и т.п.);
- уровень рыночной конкуренции и открытость внешних рынков.

Вторая группа факторов – это потенциал конкурентоспособности предприятия. Внутренние ресурсы и, прежде всего, их использование, определяют возможности конкуренции, обеспечивают сохранение конкурентных позиций в будущем. Из внутренних предпосылок наибольшее значение отводится, среди прочего, следующим факторам:

- инновационности и технологическому применению субъекта предпринимательской деятельности;
- сети контактов и кооператоров;
- работникам и корпоративной культуре;
- собственным инвестициям и возможности привлечения капитала;
- наличию и способу финансирования деятельности.

Предприятия имеют в своем распоряжении ряд инструментов, которые представляют собой факторы, обусловленные конкурентоспособностью – третью группу факторов. Инструменты конкуренции – это прямые инструменты достижения конкурентного преимущества, которые определяют конкурентную позицию. Возможность применения конкретных инструментов определяется в основном внутренними факторами, которыми обладает предприятие. Предприятие должно все активнее бороться с конкурентами за свое конкурентное положение с помощью конкурирующих инструментов, к которым они принадлежат [3, с. 264]:

- качество и цена предлагаемых продуктов или услуг;
- способ выделения и обозначения отличия продукта или услуги по сравнению с товарами, предлагаемыми другими производителями;
- способность адаптироваться к ожиданиям клиентов;
- повышение доступности продукта или услуги;
- расширение ассортимента;
- реклама и формирование бренда продукта или услуги;
- формирование имиджа предприятии

Предприятие достигает высокого уровня конкурентоспособности тогда, когда способно предложить покупателям именно то, что им необходимо, по справедливой стоимости, в подходящей локации и требуемом объеме.

Степень квалификации, умений и практического опыта как высшего руководства, так и рядовых специалистов, то есть их профессиональные компетенции, напрямую определяет позиции бизнеса на рынке, в особенности на долгосрочной дистанции. Данная зависимость обусловлена способностью организаций успешно удерживать существующие позиции и осваивать новые рыночные ниши, что напрямую зависит от степени информированности и интеллектуального потенциала команды. Понимание сотрудниками принципов работы рыночных законов, достижений научно-технического прогресса, вопросов экологической безопасности и передовых маркетинговых стратегий обладает критической важностью для успешного развития всей хозяйственной деятельности.

Показатель конкурентоспособности компании напрямую зависит и от внерыночных условий. Среди подобных драйверов ключевым катализатором внутренних трансформаций выступает научно-технический прогресс. Именно он задает вектор развития бизнеса и оказывает решающее воздействие на ассор-

тимент и потребительские свойства выпускаемой продукции, а также на масштаб и качество сервиса.

Для достижения рыночного успеха национальная экономика обязана демонстрировать не только высокую производительность и операционную результативность, но также адаптивность, склонность к предпринимательству и способность к постоянному обновлению. Нововведения выступают закономерным итогом научного и технологического развития.

Они неотделимы от предпринимательской деятельности, хотя их практическое воплощение всегда сопровождается значительными рисками. В повседневной лексике под инновацией принято понимать принципиально новые подходы, отличающиеся от уже устоявшихся практик. Организации, стремящиеся удерживать лидерство за счет новаторства, должны формировать особую внутреннюю среду, способную эффективно доводить такие идеи до коммерческого успеха и оперативно интегрировать их в рабочие процессы.

Основоположником теории инноваций считается Й. Шумпетер, который определяет их как прерывистое проведение новых комбинаций в следующих пяти случаях: введение нового товара или нового способа производства, открытие нового рынка, приобретение нового источника сырья или полуфабрикатов, проведение новой организации какой-либо отрасли [5, с. 169].

Современные инновации часто ассоциируются с изменениями. Однако большинство авторов подчеркивают, что инновации можно приравнять к изменениям только тогда, когда они приносят пользу организации. В.П. Медведев утверждает, что только те продукты и услуги, которые могут быть проданы, позволят защитить или укрепить конкурентные позиции предприятия [2, с. 411].

Инновации, создающие дополнительную ценность для потребителей, как правило, реализуются через передовые продукты, технологии, идеи, концепции и комплексные решения. Их главная задача – приносить реальную пользу клиентам, которые благодаря позитивному пользовательскому опыту формируют устойчивую привязанность к компании и обеспечивают ей стабильно высокую доходность.

С активным ростом сектора услуг границы применения инновационных решений существенно расширились, выйдя далеко за пределы сугубо технической плоскости. Сегодня инновации трактуются гораздо шире: как любое благо, услуга или концепция, которые воспринимаются целевой аудиторией как нечто абсолютно новое. Данный подход акцентирует внимание на том, что сама по себе идея могла существовать и раньше, однако для человека, открывающего ее заново, она является полноценным новшеством.

Государство обязано оказывать активную поддержку инновационным инициативам отечественных компаний посредством задействования профильных механизмов. В категорию рычагов, оказывающих влияние на весь цикл научных изысканий целиком, входят такие меры, как государственные дотации, взаимосогласованные соглашения и целевые программные контракты. В то же время, инструментарий, воздействующий исключительно на отдельные стадиальные компоненты исследовательской работы, представлен разнообразными налоговыми и финансовыми преференциями.

Для обретения устойчивого рыночного превосходства организациям необходимо стремиться опережать конкурентов в деле освоения уникальных и трудновоспроизводимых новшеств. Исключительно те субъекты хозяйствования, кото-

рые планомерно наращивают потенциал своих конкурентных преимуществ, способны удерживать позиции в долгосрочной перспективе. Заветный успех в конкурентной борьбе достигается главным образом благодаря непрерывному наращиванию инновационного потенциала и обеспечению надлежащей результативности деятельности.

Организациям необходимо сформировать внутреннюю предпринимательскую дирекцию, а также внедрить регламенты, способствующие формированию инновационной среды. Следовательно, топ-менеджерам компаний требуется демонстрировать нестандартное мышление и изобретательность. Тем не менее, важно осознавать, что не только лидеры должны осознавать значимость инновационных процессов в бизнес-структуре. В связи с этим новые кадры обязаны обладать навыками выявления и устранения нестандартных задач, умением взаимодействовать в коллективах, не страшиться трудностей, а кроме того, проявлять восприимчивость к чужим точкам зрения и сохранять готовность к действиям в конфликтных обстоятельствах. Подобные задатки персонала целесообразно совершенствовать посредством разнообразных обучающих программ, упрощая взаимодействие с экспертами, научно-исследовательскими институтами или вузами. Кроме того, критически значимым шагом выступает отказ от жесткой иерархии с наделением работников повышенной самостоятельностью при принятии решений.

Одним из основных факторов, определяющих инновационные предприятия, является проведение ими научно-исследовательской деятельности. Демотивирующим фактором для принятия предприятиями инновационной деятельности является, в свою очередь, их пессимизм, связанный с внедрением инноваций и последствиями, которые они принесут в будущем [4, с. 54].

Таким образом на основе проведенных исследований можно сказать что, компании, стремящиеся удержаться на рынке, обязаны направить усилия на поиск принципиально новых, более продуктивных и результативных подходов. Завоевание конкурентного превосходства достигается исключительно через гибкую перестройку как внутри самой организации, так и в окружающем ее пространстве. Тем не менее, важно учитывать, что реализация любых нововведений неизбежно сопряжена с временными затратами и финансовыми вложениями. Инновации выступают отражением трансформаций, происходящих внутри бизнеса и в условиях глобализации, что оказывает определяющее влияние на рост конкурентоспособности всей экономической системы. Подобные преобразования осуществимы лишь при условии стабильного финансового прогресса организации, обеспечивающего наличие необходимых денежных средств для финансирования ключевых инвестиционных проектов. Субъектам хозяйствования необходимо осознать, что инновационная активность и непрерывное совершенствование сегодня выступают главным инструментом для успешного преодоления конкурентного давления.

Список использованных источников

1. Горбашко Е.А. Управление конкурентоспособностью: учебник для вузов для вузов; под редакцией Е.А. Горбашко, И.А. Максимцева. – 2-е изд. – М.: Издательство Юрайт, 2021. – 407 с.

2. Медведев В.П. Инновации как средство обеспечения конкурентоспособности организации / В.П. Медведев. – М.: Магистр, 2019. – 945 с.

3. Сайбель Н.Ю., Симакова Е.И. Влияние инновационных технологий на конкурентоспособность фирмы // Молодой ученый. – 2022. – № 30. – С. 264-267.

4. Чурсин А.А., Соловьев В.П. Влияние инноваций на механизмы управления конкурентоспособностью // Инновации. – 2021. – № 3 (173). – С. 54-60.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.

УДК 368

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ СИСТЕМ ВЫЯВЛЕНИЯ СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА В ИМУЩЕСТВЕННОМ СТРАХОВАНИИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Вакулич Евгения Анатольевна, ассистент,
Полесский государственный университет
Vakulich Evgenia Anatolyevna, assistant,
Polessky State University, vakulich.e@polessu.by

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретические подходы к построению интеллектуальных систем выявления страхового мошенничества в имущественном страховании. Обосновывается необходимость применения методов машинного обучения и анализа взаимосвязей для повышения эффективности противодействия мошенническим схемам в условиях цифровизации страхового рынка Республики Беларусь.*

Ключевые слова: *страховое мошенничество, имущественное страхование, искусственный интеллект, машинное обучение, риск-индикаторы, Республика Беларусь.*

Имущественное страхование занимает значительную долю в структуре добровольного страхования Республики Беларусь [3]. Вместе с тем данный сегмент характеризуется повышенной уязвимостью к мошенническим действиям, которые наносят существенный ущерб страховщикам и добросовестным страхователям. Традиционные методы выявления мошенничества, основанные на экспертной оценке и проверке документов, не всегда позволяют оперативно реагировать на усложняющиеся схемы. В связи с этим актуальной задачей является теоретическое осмысление подходов к построению интеллектуальных систем, способных автоматизировать процессы выявления признаков мошенничества на ранних этапах. Таким обращом, главная цель статьи - определить концептуальные теоретические подходы к построению интеллектуальных систем выявления страхового мошенничества в сфере имущественного страхования в Республике Беларусь с учётом правовых и организационных особенностей национального страхового рынка.

Правовую основу функционирования страхового рынка Республики Беларусь составляет Закон Республики Беларусь от 5 января 2024 г. № 344-З «О страховой деятельности», который предусматривает формирование страховой истории и расширяет возможности использования информационных технологий в страховании [1; 4]. Это создаёт предпосылки для накопления цифровых данных, необходимых для построения интеллектуальных систем противодействия мошенничеству. При этом важным аспектом является соблюдение требований законодатель-

ства о персональных данных, что накладывает ограничения на объём и характер информации, используемой алгоритмами.

Анализ зарубежного опыта показывает, что в основе современных интеллектуальных систем выявления мошенничества в имущественном страховании лежит сочетание статистических методов и машинного обучения. Суть подхода состоит в том, что алгоритм анализирует большое количество уже проверенных заявлений (часть из которых признана мошенническими, часть - добросовестными) и выявляет закономерности, характерные для мошенничества. Затем эти закономерности применяются к новым заявлениям, и система оценивает вероятность того, что конкретное заявление является мошенническим.

Наглядным примером может служить исследование, опубликованное в журнале Scientific Reports в 2025 году [2]. Авторы поставили задачу повысить точность выявления мошеннических заявлений в автостраховании. Для этого они использовали несколько последовательных приёмов. Во-первых, исходные данные о заявлениях содержат много взаимосвязанных признаков (например, возраст водителя и его стаж), и часть из них дублирует друг друга. Авторы предложили метод, который отбирает наиболее информативные признаки и одновременно штрафует модель за использование избыточных, коррелирующих между собой показателей. Во-вторых, для настройки модели применялся метод оптимизации роя частиц - алгоритм, который имитирует поведение стаи птиц, ищущей лучшее решение. В-третьих, поскольку мошеннических заявлений в реальной практике значительно меньше, чем добросовестных (в исследовании - около 6 % против 94 %), использовался метод SMOTE, который искусственно «достраивает» примеры редкого класса, чтобы модель не смещалась в сторону большинства. В результате точность классификации достигла 0,9755 [2].

Этот пример важен для понимания теоретических основ построения интеллектуальных систем, где эффективность достигается не одним «универсальным» алгоритмом, а комбинацией приёмов - отбором признаков, балансировкой данных и настройкой параметров модели. Для условий Беларуси данные принципы могут быть адаптированы с учётом специфики национального портфеля имущественных рисков.

Отдельного внимания заслуживает анализ взаимосвязей между участниками страховых событий. Зарубежные исследования подтверждают, что учёт корреляций между признаками и снижение избыточности модели повышают её интерпретируемость и устойчивость [2]. Иными словами, система должна не только выдавать оценку риска, но и объяснять, на основании каких признаков она пришла к такому выводу. Для белорусского рынка особое значение приобретает создание единой информационной платформы, аккумулирующей обезличенные сведения о страховых событиях. Подобная платформа могла бы стать теоретической и практической основой для межведомственного взаимодействия и повышения качества моделей машинного обучения.

Специфика имущественного страхования в Республике Беларусь обусловливает необходимость учёта национальных особенностей при построении интеллектуальных систем. В частности, речь идёт о взаимодействии с государственными информационными системами. Кроме того, правовое регулирование обработки персональных данных требует обеспечения конфиденциальности при использовании алгоритмов машинного обучения. Это означает, что интеллектуальная система

должна функционировать в рамках действующего законодательства, обеспечивая прозрачность и подотчётность принимаемых решений.

С теоретической точки зрения практическая реализация интеллектуальной системы выявления мошенничества может быть осуществлена поэтапно. На первом этапе целесообразно внедрение рекомендательных модулей, которые формируют для специалиста оценку риск-факторов по каждому заявлению. На втором этапе, по мере накопления верифицированных данных и валидации моделей, возможен переход к автоматизированному скорингу заявлений для типовых случаев с низким уровнем риска.

Отдельного внимания заслуживает вопрос качества исходных данных. Алгоритмы машинного обучения чувствительны к дисбалансу классов. Для решения этой проблемы в научной литературе применяются методы синтетического расширения выборки, в частности SMOTE, а также технологии отбора признаков, снижающие избыточность моделей [2]. Для белорусского рынка, характеризующегося ограниченным объёмом публично доступных данных о страховом мошенничестве, теоретически обоснованным является создание единой информационной платформы.

Построение интеллектуальных систем выявления страхового мошенничества в сфере имущественного страхования Республики Беларусь является закономерным этапом цифровизации страховой отрасли. Теоретическое обоснование применения методов машинного обучения, анализа взаимосвязей и риск-скоринга позволяет определить направления повышения точности выявления мошеннических схем. Для успешной реализации таких систем необходимы не только технологические решения, но и совершенствование нормативной базы, а также развитие межведомственного информационного обмена.

Список использованных источников

1. О страховой деятельности: Закон Республики Беларусь от 5 января 2024 г. № 344-З // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=H12400344 (дата обращения: 08.10.2026).

2. Detecting automobile insurance fraud using a novel penalty-driven feature selection method with particle swarm optimization and machine learning classifiers // Scientific Reports. – 2025. – URL: https://www.nature.com/articles/s41598-025-25700-2 (дата обращения: 08.10.2026).

3. Страховое дело: учебное пособие для студентов учреждений высшего образования по специальности «Финансы и кредит» / М. А. Зайцева [и др.]; под ред. М. А. Зайцевой. – Минск: БГЭУ, 2020. – 414.

4. Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: https://pravo.by (дата обращения: 08.10.2026).

УДК 336.648

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ И МЕТОДОВ ВНЕШНЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Гибеж Анна Геннадьевна, аспирант
Полесский государственный университет
Gibezh Anna Gennadievna
Polessky State University, anka.gerzha@mail.ru

Аннотация. *Статья содержит анализ преимуществ и недостатков традиционных источников и методов внешнего финансирования коммерческих организаций, а также алгоритм выбора наиболее подходящих источников финансирования.*

Ключевые слова: *методы финансирования, источники финансирования, формы финансирования, лизинг, факторинг, банковское кредитование.*

Традиционные методы финансирования – это устоявшиеся способы привлечения средств для создания, расширения или поддержания бизнеса. Система внешнего финансирования коммерческих организаций в Республике Беларусь включает как рыночные инструменты (банковское кредитование, лизинг, облигационные займы, факторинг), так и различные формы государственной финансовой поддержки. Сравнительный анализ этих методов позволяет оценить их преимущества и недостатки и выбрать наиболее подходящий метод в разных ситуациях.

В финансировании следует различать такие понятия, как источники финансирования и методы финансирования.

Источники финансирования – это функционирующие и ожидаемые каналы получения денежных средств. Организация может обеспечивать свою производственную деятельность посредством самофинансирования, а также привлекая деньги в виде долевых и долговых инструментов либо за счет бюджетных средств.

Методы финансирования – механизмы мобилизации денежных потоков для обеспечения бесперебойного функционирования организации.

Рассмотрим существующие методы и источники финансирования на рисунке.

Традиционно затраты на приобретение как основных, так и оборотных средств финансируются в основном за счёт внутренних источников. Если же внутренних ресурсов недостаточно, предприятие прибегает к внешнему финансированию, позволяющему нарастить либо собственный, либо заёмный капитал, либо тот и другой.

Сравнение методов внешнего финансирование с рассмотрением достоинство и недостатков каждого представлено в таблице.

Выбор подходящего типа финансирования зависит от множества факторов, включая стадию развития компании, ее финансовое состояние и стратегические цели. Успешные компании часто используют смешанные подходы, сочетая собственный и долговой капитал для достижения оптимальных результатов.

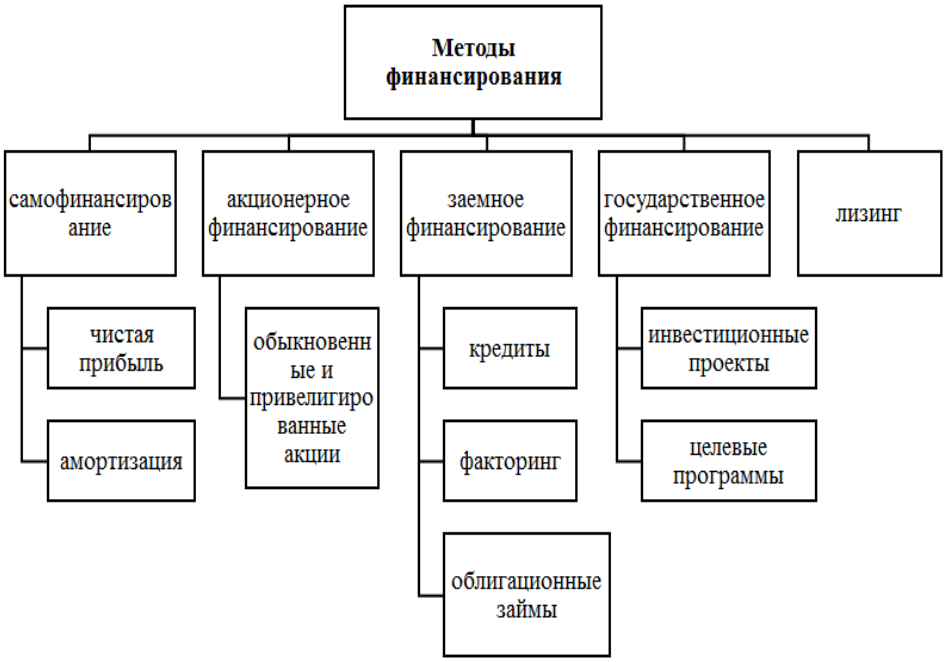


Рисунок – Методы и источники финансирования

Первый наиболее важный критерий, который отвечает за выбор источника финансирования – это его стоимость. Главный вопрос, стоящий перед финансовыми менеджерами при выборе источника финансирования, какова цена его использования, так как им необходимо выбрать наиболее оптимальные и эффективные инструмент [3].

Процедуру выбора рациональных для организации источников финансирования можно разбить на 5 этапов:

1. Определить для чего нужны денежные средства, в каком объеме, на какой срок и т.д. Проблема обеспечения финансированием неотделима от объекта инвестирования и сути хозяйственной операции. Различия возможны и в количестве средств, которые должны быть собраны, и в источниках их получения, и в условиях, на которых они могут быть представлены.
2. Формирование перечня потенциальных источников финансирования.
3. Ранжирование источников финансирования по показателю стоимости (обслуживания) каждого источника в порядке возрастания стоимости.
4. Расчёты эффективности проекта (мероприятия) с учётом определённого источника финансирования или их сочетания, начиная с самых дешёвых.
5. Выбор наиболее рационального сочетания источников не только по показателям эффективности проекта, но и с учётом критерия стоимости компании.

Таким образом, каждый из представленных методов финансирования имеет свои преимущества и недостатки, и выбор источника финансирования зависит от цели, для которой собираются денежные средства. Если цель финансирования заключается в приобретении основных средств, то следует выбирать лизинг или банковский кредит.

Таблица – Сравнение методов внешнего финансирования коммерческих организаций

Методы финансирования	Нужды финансирования	Преимущества	Недостатки
Банковское кредитование	Пополнение оборотных средств, приобретение основных средств, модернизация или расширение производства и другие	- возможность получения как краткосрочного, так и долгосрочного финансирования, - относительно быстрые сроки получения денежных средств, - возможен выбор кредитов с разной процентной ставкой, - налоговые вычеты	- жёсткая оценка кредитоспособности, - существует риск повышения ставки, - ограничения по срокам возврата денежных средств, - зачастую требуется залог, - высокая стоимость.
Лизинг	Приобретение основных средств: автомобилей, спецтехники, оборудования	- не требуется дополнительное обеспечение, -доступность для организаций без длительной кредитной истории, - возможность последующего приобретения (при определенных условиях) или использования определенное время (в период необходимости)	- первоначальный взнос, - конечная стоимость может превышать стоимость в случае кредита, - предмет лизинга не переходит в собственность до полного выкупа
Облигационные займы	Инвестиционные проекты, текущая деятельность, рефинансирование	- более низкая стоимость, - широкий круг инвесторов, - формирование публичной кредитной истории, - возможность привлечения значительных объёмов финансирования	- риск неразмещения выпуска, - дополнительные издержки на организацию эмиссии, - требования к раскрытию информации, - доступно в основном крупным организациям
Факторинг	Финансирование под уступку денежного требования; пополнение оборотных средств за счёт дебиторской задолженности	- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, - не требует залога	- ограниченный круг факторинговых организаций, - стоимость может быть выше банковского кредита, - не все дебиторы подходят под критерии
Государственная поддержка	Инвестиционные проекты, текущая деятельность, импортозамещение, экспорт, социальные проекты	- наиболее низкая стоимость, - длительные сроки, - поддержка приоритетных отраслей	- ограниченный доступ (не для всех организаций), -конкурсный отбор, - административные процедуры, -целевое использование средств

Примечание – Источник: составлено автором на основе [1, 2]

В случае с поиском финансирования для расширения деятельности и освоения новых рынков предпочтительнее использовать облигационные займы. Для реали-

зации социально значимых проектов возможно использовать государственное финансирование.

Список использованных источников

1. Глушков, Н. Р. Современные проблемы привлечения внешних заемных источников финансирования деятельности организации / Н. Р. Глушков, Г. Л. Толкаченко // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2025. – № 3 (71). – С. 175–188.

2. Окорокова О. А., Глазкова Е. А. Лизинг как источник финансирования организаций // Экономика и социум. 2016. №5-2 (24). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/lizing-kak-istochnik-finansirovaniya-organizatsiy (дата обращения: 30.09.2026).

3. Ярмольчик Алексей Владимирович Выбор источников финансирования // Economics. 2018. №1 (33). URL: https://cyberleninka.ru/article/n/vybor-istochnikov-finansirovaniya (дата обращения: 29.09.2026).

УДК 331.56

БЕЗРАБОТИЦА: МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Грабар Роза Николаевна, старший преподаватель
Полесский государственный университет
Grabar Roza Nikolaewna senior lecturer
Polessky State University, grabar.r@mail.ru

Аннотация. *Статья содержит анализ динамики и структуры рынка труда в Республике Беларусь и в мировом масштабе за последние пять лет, а также механизмы государственного регулирования занятости в стране.*

Ключевые слова: *безработица, занятость, Международная организация труда, программа «Сбалансированный рынок труда».*

Одной из ключевых целей макроэкономической политики государства является обеспечение высокой занятости, что сказывается на макроэкономической стабильности и темпах роста экономики. Показатели безработицы на мировом уровне рассчитываются организацией ILOSTAT, относящейся к Международной организации труда (МОТ). Наивысшие уровни безработицы в 2025 году наблюдались в Эсватини и ЮАР, где занятость составляет лишь две трети, а доля безработных доходит до 32,3%. За ЮАР следует Джибути, где уровень безработицы среди трудоспособного населения близок к трети – 26,0%. Самый низкий в мире уровень безработицы в 2025 г. наблюдается в Катаре. Лишь 0,1% трудоспособного населения в стране не имеет работы. Это связано с мощной экономикой, поддерживаемой огромными запасами нефти и газа. За Катаром следует Камбоджа (0,3% работоспособных людей без работы). Благодаря экономическому буму в текстильной промышленности и туризме, в стране нет проблем с трудоустройством. На третьем месте находится Нигер (0,4%), где большинство людей занято в сельском хозяйстве. Все эти страны, хотя, формально, и имеют низкий уровень

безработицы, зависимы от тяжёлого ручного труда в сельском хозяйстве, или добыче минералов. Условия труда и заработок в этих сферах обычно плохие.

Самая низкая безработица в странах «Большой двадцатки» по итогам 2025 года оказалась в России. Ее показатель в 2025 г. составил 2,2 %.На втором месте Мексика с безработицей 2,4 %. В Японии доля незанятых составила 2,6 %. Существенные уровни незанятого населения во Франции и Турции (по 7,7 %), в Канаде (6,8 %). Девять крупнейших экономик мира в минувшем году зафиксировали рост безработицы. Сильнее всего она увеличилась в Великобритании (на 0,6 п.п). Во Франции за 2025 год показатель безработицы вырос на 0,4 п. п. «В тройку по ухудшению ситуации с безработицей также вошли США, Германия и Южная Корея, где значение за год выросло на 0,3 п.п.» [1]. В семи странах, наоборот, уровень безработицы снизился. Лидером здесь стала Индия, где доля незанятых упала на 1,6 п.п. – до 4,8 %, что для страны стало минимумом для конца года за много лет.

Согласно докладу МОТ, уровень безработицы в мире остается стабильным, но прогресс в обеспечении достойного труда приостановился. «Молодежь по-прежнему испытывает трудности, а искусственный интеллект (ИИ) и неопределенность в торговой политике могут еще больше ослабить рынок труда. В докладе «Перспективы занятости и социальной защиты в мире. Тенденции 2026 года» отмечается, что хотя в 2026 году уровень безработицы в мире, по прогнозам, останется на уровне 4,9 % (что соответствует 186 миллионам человек), миллионы работников по всему миру по-прежнему не имеют доступа к качественным рабочим местам» [1].

Безработица среди молодежи в 2025 году выросла до 12,4 %, при этом около 260 миллионов молодых людей не учатся, не работают и не проходят профессиональную подготовку. Искусственный интеллект и автоматизация могут усугубить проблемы, особенно для образованной молодежи в странах с высоким уровнем дохода, которая ищет свою первую работу в сфере высококвалифицированных профессий. С серьезными препятствиями сталкиваются женщины. Рост участия женщин в рабочей силе приостановился, что замедлило прогресс в достижении гендерного равенства в сфере труда.

Старение населения замедляет рост рабочей силы в более богатых странах. Рост занятости в 2026 году прогнозируется на уровне 0,5 % в странах с доходом выше среднего, 1,8 % в странах с доходом ниже среднего и 3,1 % в странах с низким доходом. Неопределенность на рынках труда усугубляют сбои в мировой торговле, но торговля остается одним из основных источников рабочих мест, обеспечивая занятость 465 миллионам работников во всем мире.

Услуги, предоставляемые в цифровом формате, более 15 % мирового экспорта, и почти половина всех рабочих мест, связанных с торговлей, приходится на рыночные услуги. Хотя торговля между развивающимися странами расширилась, многие страны Африки и Южной Америки по-прежнему в значительной степени зависят от рынков за пределами региона в вопросах занятости, связанной с торговлей. Актуальна необходимость скоординированных действий и укрепления институтов для продвижения достойного труда и социальной справедливости, особенно в странах с низким уровнем дохода. МОТ разработала рекомендации по решению проблем безработицы: осуществление политики повышения производительности; устранение гендерного разрыва и разрыва между поколениями; преодоление препятствий для участия и ответственного использования технологий;

укрепление торговли и достойного труда, чтобы все регионы могли извлекать выгоду из глобальных потоков.

Появление безработицы в Республике Беларусь связано с началом перехода к рыночной экономике, которое сопровождается неформальной, неполной и избыточной занятостью. В прошедшем десятилетии численность занятых в белорусской экономике имела тенденцию к сокращению. Реализованные государством меры «по консолидации внутренних трудовых ресурсов» позволили увеличить численность молодежи, впервые вошедшей на рынок труда, работающих пенсионеров, работающих инвалидов.

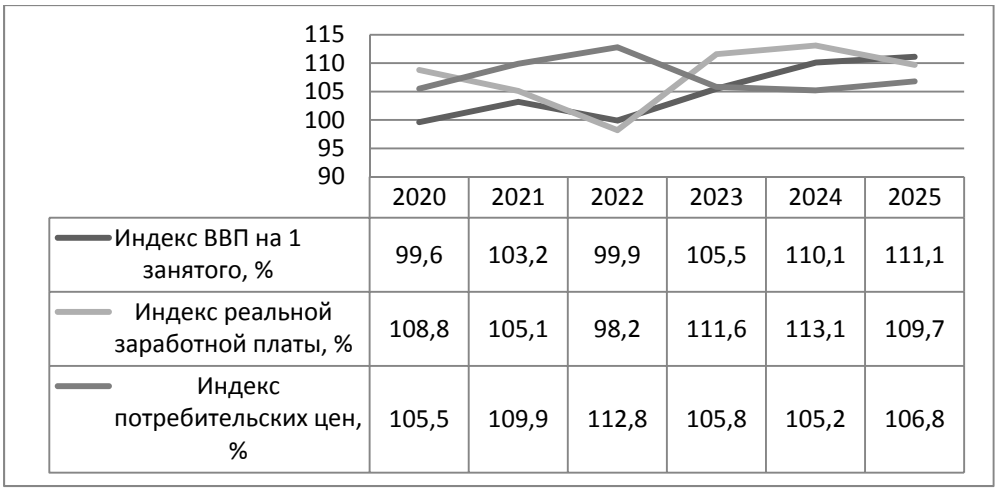
Обеспеченность нанимателей в кадрах находится на достаточно высоком уровне (более 95 %). Вместе с тем она имела тенденцию к снижению ввиду роста объемов производства и расширения спроса на рабочую силу. Число вакансий в стране, по данным государственной службы занятости Минтруда и соцзащиты, выросло с 71,6 тыс. человек на начало 2021 года до 170,2 тыс. на 1 декабря 2025 года (при этом в июне 2025 г. был зафиксирован исторический максимум – 220,6 тыс.). Наибольший спрос на работников формируется в таких видах экономической деятельности, как промышленность, торговля, сельское хозяйство, строительство, транспорт, образование, здравоохранение (около 70% вакансий по рабочим профессиям). При этом усилилась межрегиональная и межотраслевая конкуренция за трудовые ресурсы.

Согласно данным Работа.by с 2021 года число активных резюме на одну вакансию на этой площадке варьируется в пределах 6-9. Всплеск до 11 был только в первой половине 2022 года, но в структуре рынка труда происходят изменения, среди которых можно выделить: рост вакансий неодинаковый в разных профессиональных сферах; пассивность соискателей; интерес нанимателей не к уровню образования, а к навыкам; на рынок труда начинает оказывать влияние поколение Z, или зумеры, склонные чаще менять работу, более требовательные к условиям труда и уровню оплаты. Еще один показатель, который характеризует рынок труда, соответствие выполняемой работы полученной специальности (квалификации). Для белорусской экономики он невысокий: в последние годы доля таких работников составляет 63% от числа занятого населения.

На рисунке показана динамика отдельных макроэкономических показателей Республики Беларусь.

Индекс ВВП на одного занятого за последние годы имеет более медленную динамику в сравнении с показателями инфляции и реальной заработной платы. В течение длительного периода нарушается основной экономический закон, который гласит, что темпы роста производительности труда должны быть выше, чем темпы роста реальной заработной платы. И это является не очень хорошей тенденцией.

Основными механизмами подстройки белорусского рынка труда к санкционному давлению стали: сокращение отработанного времени; увеличение мобильности рабочей силы (численности граждан, выехавших за пределы Беларуси на работу, совокупного коэффициента оборота рабочей силы; рост неформальной занятости. Основными рисками для рынка труда выступают снижение либо недостаточный рост производительности, нехватка квалифицированной рабочей силы, дефицит навыков, что может привести к технологическому отставанию и нежелательным перераспределительным последствиям.



	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Индекс ВВП на 1 занятого, %	99,6	103,2	99,9	105,5	110,1	111,1
Индекс реальной заработной платы, %	108,8	105,1	98,2	111,6	113,1	109,7
Индекс потребительских цен, %	105,5	109,9	112,8	105,8	105,2	106,8

Рисунок – Динамика отдельных макроэкономических показателей Республики Беларусь

Согласно государственной программе «Сбалансированный рынок труда» на 2026-2030 годы, старение населения является системным вызовом устойчивому социально-экономическому развитию. В 2026-2030 годах на рынок труда выходит малочисленное поколение детей, рожденных в 1990- 2010 годах, тогда как уходит с него многочисленное поколение 1960-х годов.

Почти каждый пятый работник в нашей стране близок к пенсионному возрасту либо уже достиг его. По прогнозу Правительства, общая замещающая кадровая потребность в ближайшей пятилетке составит более 300 тыс. работников. Кроме того, в 2026-2030 годах ситуация на рынке труда, по расчетам специалистов, будет формироваться в условиях дальнейшего снижения численности населения в трудоспособном возрасте и, как следствие, будет происходить снижение количества занятых в экономике, перераспределение рабочей силы между отраслями.

В государственной программе «Сбалансированный рынок труда» также говорится, что демографическая ситуация в Беларуси характеризуется низкими показателями естественного воспроизводства населения. Ожидается, что за предстоящие пять лет будет обеспечен миграционный прирост не менее 50 тыс. человек, что должно оказать положительное влияние на стабилизацию численности населения. При этом подчеркивается, что государство заинтересовано в притоке, прежде всего, трудоспособных квалифицированных иностранных граждан и лиц без гражданства. За последние пять лет наблюдались положительные значения миграционного прироста. На 30 июня 2025 года в Республике Беларусь проживало свыше 231 тыс. иностранцев, которые имеют разрешение на постоянное либо временное проживание.

Разработчики государственной программы «Сбалансированный рынок труда» отмечают, что Беларусь сохраняет привлекательность для мигрантов, в том числе прибывающих для осуществления трудовой деятельности, а также для иностранцев, желающих получить высшее образование в Беларуси. Увеличению численности трудовых мигрантов способствовало совершенствование законодательства, направленное на упрощение привлечения иностранной рабочей силы и предусматривающее расширение перечня профессий, по которым иностранцы могут работать без получения специального разрешения на право занятия трудовой деятельностью в Республике Беларусь.

В настоящее время Беларусь входит в группу стран с очень высоким индексом человеческого развития (65-е место в мире). Однако если среднее значение ВВП на душу населения по развитым государствам составляет 53,0 тыс. USD, то показатель Беларуси существенно ниже – 26,7 тыс. USD. В таком же диапазоне находятся Чили, Аргентина, Черногория, Уругвай, Сейшелы, Багамы, Маврикий. В отличие от Республики Беларусь, эти страны имеют совершенно другую структуру экономики. Беларусь рискует попасть в «ловушку средних доходов» и оказаться между двумя полюсами. С одной стороны, это страны, которые развиваются за счет имеющихся природных богатств и дешевых трудовых ресурсов, а с другой – страны, развивающиеся за счет высокотехнологичных производств. Конкурировать с обеими группами очень сложно, поскольку у нас нет богатых природных ресурсов, как в других странах, которые развиваются за счет их вовлечения в производство. При этом Беларусь не имеет высокотехнологичных производств в том объеме, чтобы экономика росла высокими темпами. Чтобы не попасть в эту ловушку, Беларуси необходимо перейти от ресурсно-ориентированного роста к высокой производительности и инновациям.

Сегодня, чтобы приспособиться к санкциям, используются тактические традиционные меры: расширение возрастных границ найма, вовлечение в занятость потенциальной рабочей силы; недопущение неполной вынужденной занятости; удержание сотрудников, гибкие формы занятости; снятие дискриминационных барьеров при найме; повышение квалификации.

Республике Беларусь необходимо перейти к стратегическим мерам: росту производительности труда на основе модернизации и автоматизации рабочих мест, снижению несоответствия навыков; качеству образования и подходу, основанному на навыках; реализации современных технологий управления человеческими ресурсами на микроуровне; поддержке конкурентной среды, развитию предпринимательства.

Список использованных источников

1. Доклад Международной организации труда (МОТ) [Электронный ресурс] // МОТ – URL: https://www.ilo.org/publications/flagship-reports/employment-and-social-trends-2026 (дата обращения: 26.09.2026).

2. Рейтинг стран мира по уровню безработицы / Гуманитарный портал: исследования и прогнозы [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2006–2026 (последняя редакция: 25.02.2026). URL: https://gtmarket.ru/ratings/unemployment-ranking (дата обращения: 26.09.2026).

3. Труд и занятость в Республике Беларусь, 2026. // Национальный статистический комитет Республики Беларусь. [Электронный ресурс]. – URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_brochures/index_166806/ (дата обращения: 20.10.2026).

УДК 339.138:330.16

ПСИХОЛОГИЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА COVID-19: НОВЫЕ МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ

Гребенникова Мария Александровна, старший преподаватель,
Курский государственный университет
Grebennikova Maria Alexandrovna, Senior Lecturer,
Kursk State University, Mary.Grebennikova@yandex.ru

Аннотация. *В статье проведен анализ изменения психологии потребителя в кризисных условиях, охватывающий феномены иррационального потребления, стратегий экономии и формирования новых моделей поведения в период пандемии.*

Ключевые слова: *поведение потребителей; кризис; поведенческая экономика; поведенческая модель; пандемия.*

Актуальность темы исследования объясняется тем, что привычная нам экономика внезапно перестала работать по старым правилам. С точки зрения науки старые формулы перестали предсказывать поведение людей, и нам необходимо создавать новые. Ученые годами пытаются понять, как стресс влияет на мозг в реальных и искусственных условиях. Но масштабный экономический кризис представляет собой такой момент, когда люди находятся в состоянии реального, а не искусственного стресса.

В кризис человек получает намного больше информации, чем его мозг способен обработать. Изменение цен происходит каждую неделю, человек не в состоянии переработать такой огромный объем информации в виде различных новостей, психика включает режим энергосбережения. Ученым нужно понять, как именно мозг принимает решения, когда он истощен. Традиционные теории маркетинга не учитывают, что у потребителя просто садится фокус внимания.

Смещение фокуса на человеческое поведение с учетом психологических особенностей принятия решений произошло после публикации работ Д. Канемана и А. Тверски, которые переоткрыли несогласованность поведения людей с рациональностью экономических агентов. Поведенческая экономика в данном контексте позволила выявить паттерны поведения больших групп людей, что важно при выстраивании экономической политики и принятия решений компаниями [3, с. 18]

Согласно теории психологической реактивности, предложенной Дж. Бремом, люди обладают определенным набором поведенческих моделей, которые они рассматривают как потенциально возможные для реализации. Находясь в статичном состоянии, эти модели не вызывают сопротивления, но, когда происходит их нарушение или возникает препятствие, создается мотивация к их восстановлению или возвращению к исходному состоянию [4, с.24].

Период 2020-2022 годов на мировом рынке был определен воздействием пандемии COVID-19, которая выступила в качестве мощного внешнего шока со стороны спроса. Его ключевой характеристикой стало сочетание жестких ограничительных мер, например, закрытие границ, с относительно сохраненными финансовыми ресурсами большей части населения. Этот факт обусловил уникальный

набор потребительских реакций, вызванных прямыми материальными трудностями. В результате пандемии в 2020 году глобальная экономика сократилась на 4,3%. Пандемия повлекла за собой крупные ограничительные карантинные меры. В значительной степени пострадал малый и средний бизнес, что вылилось в значительное снижение доходов от предпринимательской деятельности [5, с.107].

Трансформация потребительского поведения, которую можно обозначить как «перезагрузку» структуры спроса, разворачивается по нескольким направлениям. Во-первых, изменился сам состав привычной потребительской корзины (многие категории товаров утратили прежние позиции, другие, наоборот получили развитие). Во-вторых, произошло смещение акцента в сторону домашнего потребления, что меняет структуру расходов. В-третьих, если говорить про мотивацию потребительского поведения, следует отметить, что потребитель стал чаще соотносить приобретение товаров с критериями необходимости и обоснованности. Соответственно, поиск выгодных предложений перестал быть эпизодической тактикой и превратился в устойчивую стратегию.

Важный аспект заключается в том, что скорость этих изменений существенно возросла. Если ранее аналогичные сдвиги в потребительском поведении формировались на протяжении нескольких месяцев или лет, то в 2020 году этот процесс уложился в несколько дней.

На фоне событий 2020-2022 гг. сформировались несколько новых устойчивых поведенческих моделей.

Одна из таких моделей – стокпайлинг. Представляет собой накопление товаров для повседневного использования, которое стало ответом на нестабильность и страх перед будущими дефицитами. Второй моделью стала импровизация, когда потребители научились адаптироваться к новым условиям, гибко планировать свое время. Третья модель представляет собой отложенный спрос, выражающийся в намерении отложить крупные покупки и расходы [1, с.110].

Однако отметим, что согласно данным исследования «Измерение инфляционных ожиданий и потребительских настроений на основе опросов населения», выполненного по заказу Банка России, реакция на эти отложенные расходы была неоднородной. Если в 2014-2015 гг. кризис был вызван прямыми финансовыми трудностями, и доля крупных покупателей упала с 59% до 43-45%, то в 2020-2022 гг., несмотря на снижение спроса из-за ограничений, восстановление было гораздо быстрее. Уже к сентябрю 2021 года доля крупных покупателей превысила предкризисный уровень в 59% [2]. Это говорит о том, что после снятия ограничений произошел сброс накопившегося спроса.

Бизнес и производство также столкнулись с необходимостью адаптации в период пандемии. Часть предприятий продемонстрировали повышенную корпоративную социальную ответственность, переориентируя производство на медицинские нужды. Одновременно ускорилась автоматизация и цифровизация процессов, поскольку компании стремились минимизировать контакт с людьми. Многие потребители высказались, что пандемия окончательно повлияла на их привычки потребления, например, около 40% опрошенных стали чаще использовать онлайн-магазины уже после завершения пандемии.

В таблице представлены некоторые макроэкономические и отраслевые показатели, характеризующие изменения на 2020 год и причины этих изменений.

Таблица – Показатели динамики потребительского поведения и их причинно-следственные связи в условиях пандемийного кризиса 2020 года*

Категория	Изменение в 2020 г.	Причина
1. Объем онлайн-торговли	+63% (доля в общем объеме)	Увеличение доли онлайн-покупок с 45% до 63% из-за ограничений.
2. Продажи шоколада	+103% (в 2 раза больше, чем в предыдущие 3 месяца)	Потребители «съедали стресс»
3. Продажи фитнес-оборудования	+103%	Люди пытались поддерживать форму дома
4. Спрос на дезинфицирующие средства	+21021%	Массовая закупка для дезинфекции
5. Рост спроса на готовые блюда	+39% (за год)	Тренд «snackification» (перекусы) среди одиноких и малых семей
6. Доля крупных покупателей	Снижение с ~55% до 52%, затем рост до 59%	Сначала спрос упал из-за ограничений, но быстро восстановился и превзошел предкризисные уровни
7. Рост сбережений домохозяйств	+133% (с 3,9% до 9,1% от расходов)	Предосторожная мера против будущих кризисов

* Источник: данные статистики: Росстат, ЦБ РФ, аналитика маркетплейсов

Каждая категория отражает конкретный количественный сдвиг, вызванный началом кризиса 2020 года. Значения получены на стыке макроэкономической статистики (Росстат, ЦБ РФ) и микроданных ритейлеров (аналитика маркетплейсов, отчеты торговых сетей).

На основе анализа таблицы и ее связи с поведенческими моделями можно сделать несколько ключевых выводов:

1. В отличие от классических экономических кризисов рос сбережений (+133%) и последующий отскок спроса на крупные покупки (до 59%) доказывают, что у населения были средства, но была заблокирована возможность их тратить. Это и сформировало мощный потенциал отложенного спроса.

2. Взрывной рост спроса на специфические группы товаров (дезинфекция и шоколад) показывает, что в моменты острого стресса потребители массово переключаются на товары, дающие иллюзию контроля над безопасностью или быстрое эмоциональное облегчение.

3. Скачок онлайн-торговли до 63% и рост категории готовых блюд на 39% показывают, что внешние ограничения сломали инерцию потребительского поведения. То, что раньше требовало усилий (заказ продуктов онлайн), стало нормой. Это подтверждает тезис о том, что кризис действовал как мощный катализатор, ускоривший цифровую трансформацию на несколько лет вперед.

4. Динамика доли крупных покупателей (падение до 52% и быстрый отскок до 59%) опровергает миф о том, что кризис 2020 года был исключительно кризисом бедности. Поскольку доходы многих сохранились, а тратить было негде, возник мощный «эффект пружины». Как только ограничения сняли, потребители реализовали свои намерения, превзойдя докризисные показатели.

Таким образом, период 2020-2022 гг. стал для потребителей временем выбора между безопасностью и изоляцией. В условиях кризиса потребитель не перестает покупать, он перераспределяет бюджет. Успешная стратегия в такие периоды заключается не в тотальном снижении цен, а в попадании в одну из двух актуальных потребностей: обеспечение базовой безопасности или предоставление доступного эмоционального вознаграждения. Потребительское поведение было определено внешними силами, что привело к формированию новых цифровых привычек, взрывному росту отдельных ниш и глубокому психологическому стрессу.

Список использованных источников

1. Ахмерова, А.М. Влияние кризиса пандемии COVID-19 на поведение фирм и потребителей [Текст] / А.М. Ахмерова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2021. – № 87. – С. 105-112.

2. Исследования «Измерение инфляционных ожиданий и потребительских настроений на основе опросов населения», выполненное по заказу Банка России [Электронный ресурс]. – URL: https://covid19.fom.ru/post/potrebitelskoe-povedenie-rossiyan-v-krizisy (дата обращения: 10.10.2026).

3. Никишина, Е.Н. Поведенческие аномалии экономических решений и возможности их преодоления [Текст] / Е.Н. Никишина, В.В. Иванов, О.А. Маркова // Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. – 2024. – № 3. – С. 15-41.

4. Ничко, Н.В. «Не читайте про эту теорию!»: обзор теории реактивного сопротивления [Текст] / Н.В. Ничко, С.Д. Гуриева // Сибирский психологический журнал. – 2026. – № 99. – С. 21-42.

5. Цыпин, А.П. Изучение изменения потребительского поведения в России во время кризисов [Текст] / А.П. Цыпин, А.В. Лосева, А.Л. Карапетова // Вестник Московского финасово-юридического университета МФЮА. – 2022. – № 2. – С. 100-113.

УДК 658.7:339.5

МЕЖДУНАРОДНАЯ ЛОГИСТИКА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

Гречишкина Елена Александровна, к.э.н., доцент[1],
Фабишевская Екатерина Владимировна
[1]Полесский государственный университет
Hrechyshkina Alena, PhD in Economics, Associate Professor,
grechishkina.e@polessu.by
Ekaterina Fabishevskaya, 5981569@mail.ru

Аннотация. *В статье рассматривается трансформация международной* **л**огистики *в условиях изменения глобальных цепей поставок. Определены основные направления адаптации логистических систем к росту неопределенности внешней среды. Обоснована необходимость комплексной оценки логистических решений с учетом экономической эффективности, надежности и адаптивности.*

Ключевые слова: *международная логистика, глобальные цепи поставок, устойчивость, адаптивность, эффективность, диверсификация, логистические решения.*

Глобальные цепи поставок в последние годы претерпевают существенные изменения, затрагивающие их географию, структуру взаимодействия участников и организацию движения материальных потоков. Рост неопределенности внешней среды, нарушения транспортных связей, изменение торговых условий и усиление требований к устойчивости заставляют предприятия пересматривать сложившиеся подходы к формированию и управлению международными цепями поставок [1]. Однако эти изменения не означают отказа от международного характера хозяйственных связей. Скорее, речь идет о перестройке их конфигурации и способов координации с учетом необходимости повысить способность цепей поставок адаптироваться к изменяющимся условиям [2].

Эти процессы непосредственно отражаются на международной логистике, поскольку именно она обеспечивает перемещение материальных потоков между участниками глобальных цепей поставок. Изменение маршрутов, структуры поставок и требований к надежности доставки приводит к расширению задач, связанных с организацией международных логистических процессов.

Традиционная организация международной логистики в значительной степени основывалась на поиске эффективных вариантов движения материальных потоков с точки зрения затрат, сроков и использования транспортной инфраструктуры. Однако в нестабильной внешней среде этого уже недостаточно. Логистическое решение, обеспечивающее минимальные затраты в обычной ситуации, может оказаться уязвимым при нарушении маршрута, изменении условий торговли или возникновении ограничений на отдельных участках цепи. Поэтому наряду с экономической эффективностью возрастает значение устойчивости и адаптивности международной логистики. Современное управление цепями поставок всё в большей степени ориентируется на способность быстро реагировать на сбои, перестраивать отдельные элементы цепи и одновременно сохранять преимущества международной кооперации [1; 2].

Цель исследования состоит в определении основных направлений трансформации международной логистики под влиянием изменений в структуре и функционировании глобальных цепей поставок. На наш взгляд, ключевым здесь является не сам факт перестройки цепей, а изменение критериев, по которым оценивается логистическое решение: то, что считалось оптимальным в стабильной среде, перестаёт быть таковым при высоком уровне неопределённости.

Глобальные цепи поставок традиционно формировались с ориентацией на преимущества международного разделения труда, концентрацию производства и снижение совокупных издержек. Такая модель позволяла предприятиям выбирать поставщиков и производственные площадки независимо от их территориальной удаленности, если затраты и сроки доставки обеспечивали экономическую целесообразность. В результате цепи поставок становились более протяженными и сложными, а их отдельные звенья – более взаимозависимыми. В современных условиях такая конфигурация оказывается более чувствительной к внешним воздействиям. Нарушение работы одного участка цепи способно вызвать задержки и дополнительные затраты на последующих этапах, особенно при высокой концентрации поставок и маршрутов. Поэтому важной характеристикой цепи становится

не только способность обеспечивать эффективное движение ресурсов в штатных условиях, но и возможность сохранять его при возникновении перебоев [1; 2].

По данным Всемирной торговой организации, в 2024 г. на торговлю в рамках глобальных цепей создания стоимости приходилось 46,3 % мировой торговли, тогда как пиковое значение в 2022 г. составляло 48 % [3]. Международная производственная кооперация сохраняет значительный масштаб, однако меняются ее пространственная организация и способы взаимодействия между участниками.

Одним из проявлений этой трансформации становится изменение конфигурации цепей поставок предприятий. Компании расширяют круг поставщиков, рассматривают альтернативные маршруты и варианты организации поставок, стремятся распределять риски между различными направлениями и логистическими узлами. По оценкам ОЭСР, концентрация импортных поставок в начале 2020-х гг. существенно возросла по сравнению с концом 1990-х гг., что повышает уязвимость отдельных цепей при возникновении внешних шоков [2]. В то же время полное дублирование всех звеньев экономически не всегда оправдано. Поэтому возникает задача найти такое сочетание глобальных и региональных элементов, которое позволяет повысить устойчивость без неоправданного роста затрат. Меняется и подход к пространственной организации цепей поставок. При выборе мест размещения производства и поставщиков всё большее значение имеют не только прямые издержки, но и надежность транспортных связей, доступность инфраструктуры и возможность оперативного изменения маршрутов. Географическая близость может повышать устойчивость, однако сама по себе ее не обеспечивает. Более существенным становится наличие нескольких приемлемых вариантов организации движения ресурсов.

Одновременно возрастает значение сценарного подхода к управлению потоками. Предприятиям необходимо заранее оценивать возможные изменения поставщиков, маршрутов, видов транспорта и сроков доставки, а также последствия нарушения отдельных звеньев. В этих условиях международная логистика становится не только механизмом организации движения товаров в рамках выбранной цепи поставок, но и средством ее адаптации к изменениям внешней среды.

Изменение конфигурации глобальных цепей поставок непосредственно влияет на содержание международной логистики. Развитие управления цепями поставок сопровождается изменением подходов к организации и координации логистических процессов, усилением роли цифровых технологий и повышением требований к гибкости цепей [4]. Эти изменения меняют требования к логистическим решениям: при выборе маршрутов и способов организации поставок необходимо предусматривать альтернативы и оценивать их последствия.

Одним из основных направлений становится диверсификация логистических связей. Использование нескольких поставщиков, маршрутов или транспортных схем позволяет снизить зависимость от отдельных элементов цепи и создает возможность оперативно изменить направление движения материальных потоков. Вместе с тем диверсификация не должна сводиться к механическому увеличению числа контрагентов. Ее экономический смысл заключается в наличии реально доступных альтернатив, которые могут быть использованы при возникновении ограничений.

Особое значение приобретает выбор транспортного маршрута. В современных условиях необходимо оценивать не только его стоимость и продолжительность, но и зависимость от отдельных транспортных узлов, пограничных переходов и

инфраструктурных объектов. Следовательно, наиболее дешевый маршрут не всегда является наиболее рациональным, если его нарушение способно привести к значительным потерям. Меняется и роль запасов. Стремление минимизировать их, характерное для логистики, ориентированной прежде всего на сокращение издержек, в условиях нестабильности может повышать зависимость предприятия от бесперебойности внешних поставок. Определенный резерв позволяет выиграть время для перестройки логистической схемы. Речь, однако, не идет о возврате к модели больших складских запасов. Более обоснованным представляется поиск их уровня, при котором затраты на хранение сопоставляются с возможными потерями от перебоев с поставками. Чрезмерное увеличение запасов ведет к росту затрат и замораживанию оборотных средств, поэтому их величина должна определяться с учетом как стоимости хранения, так и надежности поставок.

Важным направлением остается координация участников международной логистики. В сложной цепи решение одного участника может непосредственно отражаться на других звеньях. Поэтому возрастает значение согласования действий поставщиков, производителей, перевозчиков и посредников. Эффективность такой системы во многом определяется тем, насколько быстро участники получают необходимую информацию и могут согласовать свои действия.

Для этого необходима своевременная информация о состоянии материальных потоков. Данные о задержках, изменении транспортной ситуации и возникновении ограничений позволяют быстрее принимать корректирующие решения. Поэтому информационная прозрачность становится одним из условий адаптивности логистической системы.

В результате международная логистика постепенно переходит от управления заранее заданной схемой движения товаров к управлению несколькими возможными вариантами ее организации. Наряду с планированием основного маршрута необходимо определять критические звенья цепи, предусматривать альтернативы и заранее оценивать последствия возможных сбоев. Это позволяет повысить способность системы реагировать на изменения без существенного нарушения всей цепи.

Трансформация глобальных цепей поставок затрагивает не только способы организации международной логистики, но и подходы к оценке ее эффективности. В условиях относительно стабильной внешней среды основными критериями выступали затраты и сроки доставки. Однако при высокой неопределенности минимизация текущих расходов не всегда обеспечивает наилучший результат в долгосрочной перспективе: логистическая система может характеризоваться низкими затратами, но одновременно иметь высокую зависимость от ограниченного числа элементов цепи. При возникновении сбоев такая зависимость способна привести к значительным задержкам и дополнительным расходам. Поэтому оценка международной логистики должна учитывать не только затраты, но и возможные последствия нарушения отдельных элементов цепи.

Эффективность международной логистики целесообразно рассматривать во взаимосвязи с ее надежностью и адаптивностью. Надежность характеризует способность обеспечивать выполнение логистических операций с заданными параметрами, а адаптивность – возможность изменять способы организации потоков при изменении внешних условий. Обратим внимание на то, что эти характеристики не заменяют экономическую эффективность, а дополняют ее: речь идет не о выборе между затратами и устойчивостью, а о поиске их согласованного сочета-

ния [5].

Такой подход меняет и представление об оптимальном логистическом решении. Если ранее оптимальным мог считаться вариант с минимальными затратами при соблюдении установленных сроков, то в современных условиях более обоснованным является вариант, обеспечивающий приемлемое сочетание стоимости, времени, надежности и возможности перестройки. Дополнительные затраты на резервные решения могут быть оправданы, если они снижают потенциальные потери при нарушении поставок. Современная международная логистика должна поэтому ориентироваться не на максимальную устойчивость любой ценой, а на экономически оправданное сочетание надежности и гибкости. Чрезмерное резервирование способно привести к росту затрат, тогда как чрезмерная концентрация поставок и маршрутов повышает уязвимость цепи.

Таким образом, результативность международной логистики определяется уже не только тем, насколько рационально организовано движение материального потока в заданных условиях, но и тем, насколько быстро система способна адаптироваться к изменениям внешней среды. Это предполагает не отказ от глобальных связей, а их более гибкую организацию, позволяющую пересматривать конфигурацию цепи и способы движения потоков без существенного нарушения ее функционирования.

Список использованных источников

1. Pan, S. New normal, new norms: Towards sustainable and resilient global logistics and supply chain management / Pan S., Ivanov D., Chutani A., Xing X., Jia F. J., Huang G. Q. // *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*. – 2025. – Vol. 201. Art. 104276. DOI: 10.1016/j.tre.2025.104276.

2. *OECD Supply Chain Resilience Review: Navigating Risks.* – Paris : OECD Publishing, 2025. – 184 p. DOI: 10.1787/94e3a8ea-en.

3. *Global Value Chain Development Report 2025: Rewiring GVCs in a Changing Global Economy* / University of International Business and Economics (UIBE), Asian Development Bank (ADB), Institute of Developing Economies–Japan External Trade Organization (IDE-JETRO), World Economic Forum (WEF), World Trade Organization (WTO). – Beijing ; Manila ; Chiba ; Geneva : UIBE ; ADB ; IDE-JETRO ; WEF ; WTO, 2025. – 422 p. DOI: 10.30875/9789287085641.

4. Дыбская, В. В. Эволюция управления цепями поставок: от бизнес-логистики до SCM 4.0 / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев В. И. // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2025. – № 2. – С. 11–17. DOI: 10.56584/1560-8816-2025-2-11-17.

5. Стримовская, А. В. Переход к устойчивым цепям поставок (на примере ПАО ”Уралкалий“) / А. В. Стримовская, К. А. Рюмкина // *π-Economy*. – 2024. – Т. 17, № 6. – С. 79–93.

УДК 334.012

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Демьянов Сергей Александрович
Полесский государственный университет
Demyanov Sergey Alexandrovich
Polessky State University, demianov.s@polessu.by

Аннотация. *В данной работе рассматриваются процессы формирования и развития биотехнологических кластеров в Республике Беларусь. Дается характеристика нормативно-правовой базы кластерообразования в области биотехнологий и пяти действующих биотехнологических кластерных структур. Для каждого кластера определены специализация, институциональная структура, ключевые субъекты и их достигнутые результаты. Также в статье отражена специфика белорусской модели кластерообразования, которая опирается на интеграцию академической науки, вузов и промышленных предприятий.*

Ключевые слова: *кластер, биотехнологии, инновации, биотехнологический кластер, сельское хозяйство.*

В условиях геополитической турбулентности и санкционного давления инновационно-промышленные и биотехнологические кластеры становятся одним из важнейших механизмов импортозамещения и обеспечения технического суверенитета Республики Беларусь. Биотехнологические кластеры обеспечивают гарантии продовольственной и биотехнологической безопасности страны за счет замкнутого цикла производства (от создания собственных штаммов до выпуска готовой биотехнологической продукции). Именно поэтому развитие кластерных структур в Республике Беларусь рассматривается на государственном уровне как стратегический приоритет.

Формирование и развитие биотехнологических кластеров в Республике Беларусь закреплено в таких документах как Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2040 года [1], Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2026-2030 годы [2] и региональные программы устойчивого развития. Также в Программе развития Национальной академии наук Беларуси предусмотрено формирование «Республиканского научно-практического биотехнологического кластера» и «Фармакологического кластера» на базе институтов микробиологии, цитологии и генетики НАНБ [3].

В рамках реализации указанных стратегических документов в Республике Беларусь сформировался ряд биотехнологических кластеров, различающихся по своей специализации, институциональной структуре и территориальной локализации. Рассмотрим каждый из них подробнее:

1) Республиканский научно-практический биотехнологический кластер был создан на базе Института микробиологии Национальной академии наук Беларуси в 2016 году. Магистральными целями создания этого кластера является обеспечение биобезопасности Республики Беларусь и импортозамещение критически важных биотехнологических продуктов. Кластер имеет высокую степень организации и направлен на формирование полного инновационного цикла биотехнологий:

Институт микробиологии НАН Беларуси производит поиск новых штаммов-продуцентов и создает вакцинные препараты; Институт генетики и цитологии НАН Беларуси обеспечивает генетическую модификацию микроорганизмов, клеточные технологии, а также молекулярно-генетический анализ; Институт мясомолочной промышленности НАН Беларуси адаптирует биотехнологические решения (ферменты, пробиотики и др.) для пищевой промышленности [4,5]. Лабораторно-производственная часть лежит в плоскости деятельности ГНПО «Химический синтез и биотехнологии» и ОАО «Бобруйский завод биотехнологий».

Субъекты кластера осуществляют активное сотрудничество с БГУ и БГТУ в плане подготовки высококвалифицированных кадров в области биотехнологий, биоинженерии и биоинформатики. Кластер успешно реализует модель кросс-кластерного взаимодействия с российскими биотехнологическими центрами в плане обмена технологий, диффузии инноваций и кооперирования в рамках крупных инвестпроектов.

2) ЗАО «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация» (БНБК) локализовано в Пуховичском районе Минской области и является одним из крупнейших в СНГ биотехнологических комплексов по глубокой переработке зерна с применением современных биотехнологий. Биотехнологическая корпорация, созданная с участием китайских инвестиций и технологий, является одним из ключевых элементов реализации стратегии развития биотехнологического производства в стране.

Ключевым направлением БНБК является высокотехнологичный процесс микробиологического синтеза, превращающего зерно в высокобелковую продукцию и незаменимые аминокислоты (L-лизин (сульфат и моногидрохлорид), L-треонин и L-триптофан). Проектная мощность корпорации рассчитана на производство около 1 млн тонн комбикормов и 100 тыс. тонн аминокислот в год. Более 80% произведенных аминокислот отправляется на экспорт. Так, в 2024 году поставки кормовых аминокислот в Россию достигли 59,8 тыс. т., увеличившись по сравнению с 2023 годом на 46% [6].

В состав биотехнологической корпорации входят более 10 заводов и производственных цехов, лаборатории и зернохранилище элеваторного типа. Заводы по производству комбикормов и премиксов для свиней, птицы и крупного рогатого скота активно участвуют в реализации проектов по развитию корпорации. Например, проект «БНБК-3», реализуемый в 2025-2026 гг., направлен на выпуск полного комплекса витаминов групп В и С, а также новых кормовых аминокислот для совершенствования рецептур кормов.

В целях обеспечения биотехнологического производства собственным зерном создано дочернее предприятие ООО «БНБК-АГРО», в структуру которого входит порядка 23 сельскохозяйственных предприятий Могилевской области. Биотехнологическая корпорация также развивает сферу высокотехнологичной аквакультуры (проект по выращиванию радужной форели «Альтерра»).

3) Инновационно-промышленный кластер в области биотехнологий и «зеленой» экономики «Полесье» был создан в 2018 году по инициативе ПолесГУ в целях интенсификации процессов перехода к органическому сельскому хозяйству в Полесском регионе. Данный кластер построен по модели «тройной» спирали, где интеллектуальной платформой выступает ПолесГУ, технопарк «Полесье» - организацией кластерного развития, а субъектами кластера «Полесье» являются сельскохозяйственные предприятия и субъекты инновационного бизнеса.

Деятельность данного биотехнологического кластера направлена на реализацию нескольких стратегических направлений: разработка и внедрение технологий по выращиванию экологически чистой продукции без применения синтетических пестицидов и удобрений; создание биопрепаратов для защиты растений и кормовых добавок для животноводства; рациональное использование торфяных болот и восстановление биоразнообразия. Кластер нацелен на наращивание экспорта органической продукции и биотехнологических разработок в страны ЕАЭС. В 2024 году в ПолесГУ представлена концепция многопрофильного Биотехнологического центра как научного ядра по разработке и тестированию инноваций в сфере агро- и экобиотехнологий [7].

4) Биотехнологический кластер Витебской области является мощным драйвером инновационного развития региона в сфере здравоохранения и агропромышленного комплекса. Технологическим ядром кластера выступает ОАО «БелВитунифарм» специализирующееся на разработке и выпуске ветеринарных препаратов, а также в настоящее время предприятием реализуется инвестиционный проект строительства завода по производству вакцин нового поколения (включая вакцины против COVID-19 и рекомбинантные ветеринарные вакцины) [8].

Важной составляющей деятельности биотехнологического кластера является фармацевтическое направление: например, ЗАО «Медицинское предприятие Симург» и ООО «Рубикон» обеспечивают научное сопровождение, разработку и производство современных ветеринарных препаратов, инновационных изделий медицинского назначения. В экосистему кластера интегрированы такие компании как ООО «ВитВар», СООО «АконитФарма», СООО «Меделкомбел» и ООО «Фарммаркетинг Групп». Основным партнером кластера выступает Витебская ордена «Знак Почета» государственная академия ветеринарной медицины, где осуществляется подготовка высококвалифицированных специалистов в сфере биотехнологий, биоинформатики и инновационного предпринимательства [9].

Успешное развитие кластера и формирование развитой его экосистемы обеспечивается за счет активного инвестирования (более 730 млн. долл. США), а также концентрации субъектов биотехнологического кластера на территории Свободной экономической зоны «Витебск», что дает значительные налоговые и таможенные льготы, а также доступ к инженерной инфраструктуре и упрощенные административные процедуры.

5) Агробиотехнологический кластер в г. Горки инициирован в 2017-2018 гг. как региональный ответ на современные вызовы цифровизации и экологизации сельского хозяйства. Данный кластер направлен на практикоориентированность деятельности - создание и внедрение инноваций в агропромышленный комплекс с минимальным разрывом между лабораторными исследованиями и реальным сельскохозяйственным производством, как драйвер диверсификации экономики сельских территорий и повышения их инвестиционной привлекательности.

Научным ядром кластера выступает УО «Белорусская государственная сельскохозяйственная академия», обеспечивающая его кадровый потенциал, лабораторную базу и возможность тестировать разработки в опытных полях академии. Ключевым субъектом инновационной инфраструктуры кластера является ООО «Технопарк «Горки», созданный для поддержки компаний-резидентов и стартапов. Среди компаний-резидентов следует выделить ЧУП «Распределенные сенсорные системы» и ООО «Технологии земледелия», занимающиеся разработкой сельскохозяйственных роботов и цифровых продуктов для управления фермой.

Кроме того, кластер активно сотрудничает с российским наукоградом «Кольцово» (Новосибирская область РФ), а также с аграрными университетами стран СНГ (Кыргызстан, Армения) в рамках обмена технологиями и проведения совместных конкурсных испытаний гибридов и биопрепаратов [10].

Специфика этого агробиотехнологического кластера характеризуется аграрным профилем и сфокусирована на «зеленую» экономику: разработка сервисных роботов для нужд сельского хозяйства; цифровое земледелие за счет создания распределенных сенсорных сетей, дронов и ПО для прецизионного земледелия; разработка биологических средств защиты растений и экологически безопасных кормовых добавок; внедрение ресурсосберегающих технологий, направленных на повышение экологичности аграрного производства.

На основании вышеизложенного материала можно сделать следующие выводы: формирование и развитие биотехнологических кластеров носит целенаправленный институционально закрепленный характер (отражено в законодательных актах и государственных и региональных программах устойчивого развития); белорусская модель кластерообразования демонстрирует разнообразие организационных форм: от биотехнологического кластера полного инновационного цикла с крупным производственным комплексом до кластера по модели «тройной спирали».

Следует отметить четко выраженную региональную специализацию в сфере биотехнологий: Минская область и г. Минск концентрируется на промышленных биотехнологиях и биофармацевтике, Витебская область специализируется на ветеринарной биофармацевтике и производстве вакцин, Брестская область больше ориентирована на агробиотехнологии и органическое земледелие, а Могилевская область развивает агробиотехнологии и сырьевые базы.

Список использованных источников

1. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь до 2040 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economy.gov.by (дата обращения: 12.10.2026).

2. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2026-2030 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.government.by (дата обращения: 12.10.2026).

3. Программа развития Национальной академии наук Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://nasb.gov.by (дата обращения: 12.10.2026).

4. Институт микробиологии Национальной академии наук Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://mbio.bas-net.by (дата обращения: 12.10.2026).

5. Институт генетики и цитологии Национальной академии наук Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://igc.by (дата обращения: 12.10.2026).

6. ЗАО «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bnbk.by (дата обращения: 12.10.2026).

7. Полесский государственный университет. Инновационно-промышленный кластер «Полесье» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cluster.polessu.by/node/202 (дата обращения: 12.10.2026).

8. ОАО «БелВитунифарм» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://belvitunifarm.by (дата обращения: 12.10.2026).

9. Витебская ордена «Знак Почёта» государственная академия ветеринарной медицины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://vsavm.by (дата обращения: 12.10.2026).

10. Белорусская государственная сельскохозяйственная академия. Технопарк «Горки» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://baa.by (дата обращения: 12.10.2026).

УДК: 616.89:33

ЭКОНОМИКА ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ: ВЛИЯНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ИНФЛЯЦИИ НА УРОВЕНЬ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ

Зборина Ирина Михайловна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет
Zborina Irina Mkhailovna,
Polessky State University, zborina.i@polessu.by

Аннотация. *Статья раскрывает понятие экономики психического здоровья и анализирует влияние экономических кризисов и инфляции на социальную напряжённость через показатели депрессии, тревоги и суицидального поведения в 2022–2025 гг. На основе международных и национальных данных выявлена асимметрия индивидуальных и агрегированных эффектов экономических шоков; предложена объяснительная рамка с учётом инерционности статистики, роли активных программ рынка труда и социальных опосредующих факторов. Обоснована необходимость скрининга психического здоровья в политике занятости и мониторинга уязвимых групп.*

Ключевые слова: *экономика психического здоровья, инфляция, экономический кризис, социальная напряжённость, депрессия, тревога, суициды, рынок труда, Беларусь.*

Экономика психического здоровья сравнительно молодая область научного знания, сформировавшаяся на стыке экономической теории, психиатрии и социальной политики. Как система знаний она охватывает методы экономической оценки потерь общества вследствие психических расстройств, анализ эффективности мер по охране психического здоровья, а также изучение форм хозяйственной деятельности институтов психиатрического профиля и их результатов [7]. В англоязычной литературе становление этого направления связано с работами Richard G. Frank и Thomas G. McGuire, которые ещё в 1990-е гг. обосновали необходимость выделения экономики психического здоровья в самостоятельную исследовательскую область, подчёркивая её отличие от общей экономики здравоохранения: большая неопределённость лечения, особая роль внешних эффектов и социальных последствий психических расстройств [6]. В 1998 г. в рамках Всемирной психиатрической ассоциации была создана секция экономики психического здоровья, что институционализировало это направление [8].

Предмет экономики психического здоровья включает несколько уровней анализа. На микроуровне исследуется влияние индивидуальных экономических факторов - дохода, задолженности, занятости, бедности -на психическое состояние че-

ловека. На макроуровне анализируется воздействие экономических кризисов, инфляции, безработицы и государственной политики на популяционные показатели психического здоровья. Отдельное направление -оценка экономического бремени психических расстройств: потерь производительности, расходов на лечение, социальных выплат [8].

Понятие социальной напряжённости в данной работе используется как интегральный индикатор, отражающий накопление негативных психосоциальных эффектов экономических шоков на уровне общества. Социальная напряжённость не тождественна суицидальной смертности: она включает рост депрессивной и тревожной симптоматики, снижение доверия к институтам, ощущение незащищённости, усиление социальной изоляции и другие проявления коллективного стресса. Именно эта рамка позволяет корректно интерпретировать связь между инфляцией и психическим здоровьем, не сводя её к упрощённой формуле «люди убивают себя из-за роста цен».

Актуальность темы определяется тем, что в 2022–2025 гг. инфляционный шок сочетался с замедлением экономического роста, создав новый тип стрессора: падение реальных доходов при сохранении занятости. По данным ВОЗ, более одного миллиарда человек живут с психическими расстройствами, а на охрану психического здоровья выделяется лишь 2% государственных бюджетов здравоохранения -показатель, не изменившийся с 2017 г. [4]. Самоубийства унесли 727 тыс. жизней в 2021 г.; при текущих тенденциях глобальное снижение суицидальной смертности к 2030 г. составит лишь 12% вместо целевых 33% [4]. Анализ связи экономических шоков последних трёх лет с депрессией, тревогой и суицидами имеет прямую практическую значимость для систем здравоохранения и социальной политики.

Наиболее прямое свидетельство получено в повторном кросс-секционном исследовании работающих взрослых в США на данных Household Pulse Survey за октябрь 2022 г. и апрель – май 2023 г. Распространённость умеренного или высокого стресса из-за роста цен составила 77,7% и 78,7% соответственно. После контроля демографических факторов и социальных детерминант здоровья стресс от инфляции сохранял значимую связь с депрессией (скорректированное отношение шансов AOR = 2,22; 95% ДИ 1,92–2,57) и тревогой (AOR = 2,50; 95% ДИ 2,18–2,86) [1]. Несмотря на снижение распространённости депрессии и тревоги на три процентных пункта за период исследования, ассоциации сохранялись во времени [1].

Инфляция воздействует на психическое здоровье не только через материальные лишения, но и через устойчивое психологическое напряжение, не исчезающее при небольшом снижении темпов роста цен. При этом важно подчеркнуть: речь идёт именно о депрессивной и тревожной симптоматике, а не о суицидальном поведении как таковом. Между этими уровнями существует опосредующая цепочка, включающая доступность помощи, социальную поддержку и индивидуальные факторы уязвимости.

Данные Eurostat фиксируют 48 370 смертей от суицида в ЕС в 2023 г. Стандартизированный коэффициент снизился с 10,6 на 100 тыс. в 2022 г. до 10,4 в 2023 г. и 12,2 в 2013 г. Мужчины составили 76,4% умерших; коэффициент среди мужчин - 16,9 на 100 тыс. против 5,0 среди женщин [3]. В Испании наблюдается третье подряд ежегодное снижение: с 4 227 смертей в 2022 г. до 3 953 в 2024 г. и 3 808 в 2025 г. (предварительные данные), при этом среди мужчин суицид оставался ведущей

внешней причиной смерти (2 784 случая в 2025 г.) [3]. Таким образом, на агрегированном уровне ЕС не демонстрирует роста суицидов в период инфляционного кризиса. Это расхождение с индивидуальными данными о росте депрессии и тревоги имеет принципиальное значение и требует объяснения, а не игнорирования.

Прямая связь инфляции и суицидов в Беларуси за 2022–2024 гг. в открытых источниках не документирована. По данным РНПЦ психического здоровья, в 2024 г. уровень суицидов составил 9,2 на 100 тыс. в Минске и 5,02 в Минской области; отмечен рост парасуицидов среди подростков на 5,8% за год. Анализ 1 449 случаев показал: 83,09% -мужчины, средний возраст 51,24 года, 51,1% - трудоспособного возраста, 31,19% проживали одиноко. Эти характеристики совпадают с профилем риска, выявленным в международных исследованиях: мужской пол, трудоспособный возраст, социальная изоляция. Общий коэффициент суицидов в Беларуси составил 15,3 на 100 тыс. в 2022 г. и 15,0 в 2023 г., что соответствует 1 433 и 1 384 случаям. Инфляция потребительских цен по Белстату составила 12,8% в 2022 г., 5,8% в 2023 г., 5,2% в 2024 г. и 6,8% в 2025 г. [5].

Сопоставление данных выявляет асимметрию, которая сама по себе является важным научным результатом. На индивидуальном уровне стресс от инфляции устойчиво связан с депрессией и тревогой (AOR выше 2,0), однако агрегированные показатели суицидов в ЕС и Испании в 2022–2025 гг. не растут, а снижаются. Это расхождение имеет несколько объяснений.

Во-первых, суицидальная смертность инерционна и может реагировать на экономические шоки с задержкой в несколько лет. Статистика причин смерти передаётся с задержкой до двух лет, что затрудняет выявление краткосрочных эффектов [3].

Во-вторых, смягчающую роль играют активные программы рынка труда: данные по 25 странам ЕС показали, что переобучение снижает связь долгосрочной безработицы с суицидами, тогда как пассивные пособия таким эффектом не обладают [8]. Это принципиально важно для политики: сама по себе инфляция не является фатальным фактором, решающее значение имеют институциональные механизмы поддержки.

В-третьих, между экономическим стрессом и завершённым суицидом существует множество опосредующих звеньев -доступность психиатрической помощи, социальные связи, алкоголизация, индивидуальная устойчивость. Депрессия и тревога являются факторами риска, но не прямой причиной суицида [1]. Упрощённая интерпретация «инфляция убивает людей» не только научно несостоятельна, но и вредна, поскольку отвлекает внимание от реальных механизмов профилактики.

Белорусские данные о доминировании мужчин трудоспособного возраста и одиноко проживающих среди суицидентов указывают на необходимость таргетированного скрининга именно в этой группе, а не в населении в целом.

При сохранении инфляционных рисков следует ожидать дальнейшего роста обращаемости с тревожными и депрессивными состояниями без немедленного роста завершённых суицидов - это создаёт нагрузку на первичное звено, которое необходимо усилить скрининговыми инструментами [1]. Целесообразна интеграция психологического скрининга в службы занятости и программы переобучения, поскольку активные политики рынка труда доказали профилактический эффект в отношении суицидов [8]. Для Беларуси приоритетом является мониторинг парасуицидов среди подростков (рост 5,8% в 2024 г.) и одиноко проживающих мужчин

45–60 лет как групп раннего предупреждения. Без этих мер глобальное снижение суицидальной смертности останется вдвое ниже целевого показателя ООН [4].

Список использованных источников

1. Pathak M., et al. Stress Due to Inflation and Its Association with Anxiety and Depression Among Working-Age Adults in the United States [Электронный ресурс] // International Journal of Environmental Research and Public Health. – 2024. – URL: https://europepmc.org/article/MED/39857479 (дата обращения: 26.10.2026).

2. Eurostat. Causes of death statistics – suicide deaths [Электронный ресурс] // Eurostat. – 2026. – URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Causes_of_death_statistics (дата обращения: 26.10.2026).

3. Euronews. World Suicide Prevention Day: what do latest EU and Spain data show [Электронный ресурс] // Euronews. – 2026. – URL: https://www.euronews.com/2026/09/10/world-suicide-prevention-day-what-do-latest-eu-and-spain-data-show (дата обращения: 26.10.2026).

4. World Health Organization. WHO releases new reports and estimates highlighting urgent gaps in mental health [Электронный ресурс] // WHO. – 2025. – URL: https://www.who.int/news/item/02-09-2025-who-releases-new-reports-and-estimates-highlighting-urgent-gaps-in-mental-health (дата обращения: 26.10.2026).

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Индексы потребительских цен на товары и услуги [Электронный ресурс] // Белстат. – 2025. – URL: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/tseny/ (дата обращения: 26.10.2026).

6. Frank R.G., McGuire T.G. Economics and Mental Health [Электронный ресурс] // National Bureau of Economic Research. – 1999. – URL: https://www.nber.org/papers/w7052 (дата обращения: 26.10.2026).

7. Ястребов В.С. Экономика психического здоровья населения России: состояние и перспективы [Электронный ресурс] // Научный центр психического здоровья РАМН. – URL: http://www.myshared.ru/slide/282646/ (дата обращения: 26.10.2026).

8. Mental health economics: bridging research, practice and policy [Электронный ресурс] // World Psychiatry. – 2020. – URL: https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7215076/ (дата обращения: 26.10.2026).

УДК 330.341:001.895(476)

ГЛОБАЛЬНЫЙ ИННОВАЦИОННЫЙ ИНДЕКС КАК ИНСТРУМЕНТ ДИАГНОСТИКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Колосовская Екатерина Михайловна, ассистент,
Полесский государственный университет
Kalasouskaya Katsiaryna Mikhailauna, Assistant,
Polessky State University, kolosovskaia.e@polessu.by

Аннотация. *В статье анализируется методология расчета Глобального инновационного индекса (GII) применительно к диагностике инновационного разви-*

тия Республики Беларусь. Показано, что структурная асимметрия субиндексов и схема взвешивания, не выражающая содержательных приоритетов, ограничивают диагностическую ценность рейтинга в средней зоне распределения. Обосновывается необходимость дополнения рейтинговых оценок анализом на уровне столпов и учётом экосистемных факторов.

Ключевые слова: *глобальный инновационный индекс, инновационное развитие, стартап-экосистема, композитные индикаторы.*

Глобальный инновационный индекс публикуется Всемирной организацией интеллектуальной собственности ежегодно. Он давно стал одним из инструментов, на которые страны опираются при обосновании приоритетов инновационной политики. Для Республики Беларусь инновационное развитие закреплено как стратегическое направление. Поэтому результаты GII находятся в центре внимания и исследователей, и органов государственного управления. В 2025 году Беларусь заняла 85-е место среди 139 экономик с итоговым баллом 25,1 [1]. Позиция предыдущего года сохранилась, и многолетняя отрицательная динамика таким образом прервалась. Однако за этой стабилизацией стоят более сложные процессы. Они требуют не столько рейтинговой интерпретации, сколько содержательного методологического анализа.

Позиция Беларуси в GII 2025 отличается выраженной асимметрией субиндексов. По блоку «инновационные ресурсы» страна занимает 102-е место. По блоку «инновационные результаты» – 70-е. Такое соотношение сохраняется на протяжении последних лет. Обычно его трактуют как свидетельство относительной эффективности использования имеющихся ресурсов. Страна демонстрирует результаты выше ожидаемых для своего уровня ресурсной обеспеченности. Но подобная интерпретация опирается на допущение о симметричности и взаимной компенсируемости субиндексов.

В работах белорусских исследователей [2, 4, 5] подчёркивается, что GII – лишь один из инструментов оценки. Он требует сопоставления с альтернативными индикаторами и учёта национальной специфики. Сравнительные исследования России и Беларуси [4] также указывают на необходимость осторожной интерпретации рейтинговых разрывов. Причина – различия в структуре инновационных систем. Кроме того, обосновывается положение о том, что инновационное развитие определяется не только формальными ресурсными параметрами. Значима и зрелость экосистемных институтов, в частности стартап-инфраструктуры. Именно она обеспечивает трансформацию ресурсов в результаты. Это положение задаёт содержательную рамку для критической интерпретации GII применительно к белорусским условиям.

Глобальный инновационный индекс строится как среднее двух равных по весу частей. Это субиндекс инновационных ресурсов и субиндекс инновационных результатов. В субиндекс ресурсов входят пять направлений: институты, человеческий капитал и исследования, инфраструктура, зрелость рынка и зрелость бизнеса. Субиндекс результатов включает только два направления: знания и технологические результаты, а также творческие результаты. Из такой структуры следует важный вывод. При равенстве весов субиндексов на каждое направление результатов приходится половина веса своего субиндекса. На каждое направление ресурсов – лишь пятая часть. В результате значимость показателей результатной части оказывается систематически завышенной. Экономика, показывающая высо-

кие результаты при сравнительно небольших ресурсах, получает структурное преимущество. Экономика же, вкладывающая масштабные ресурсы с отдачей, отложенной во времени, может быть недооценена.

Второе противоречие касается порядка взвешивания. Анализируя GII за 2025 год, можно сказать, что все показатели имеют исходный вес, равный единице. Веса выполняют роль коэффициентов приведения к единому масштабу, а не коэффициентов значимости. Это означает, что итоговая оценка представляет собой не взвешенную меру важности разных сторон инноваций, а нормированную сумму. Для стран средней части рейтинга это имеет прямое следствие. Небольшие расхождения в позициях могут отражать не реальные сдвиги в инновационном развитии, а результат выбранного способа агрегирования. В исследованиях отмечается, что композитные индикаторы по своей природе отражают ценностные установки и приоритеты разработчиков. При этом GII традиционно силён в фиксации формальных, международно-сопоставимых показателей. Но он менее чувствителен к организационным инновациям и неформальным практикам. Между тем именно развитость институтов экосистемы выступает значимым фактором ускорения инновационного развития. Речь идёт о бизнес-акселераторах, механизмах поддержки стартапов, инфраструктуре коммерциализации. Если подобные факторы остаются вне измерения или описываются слишком обобщённо, диагностические выводы на основе GII систематически смещаются в сторону измеримых ресурсных параметров.

Анализ рейтинга Беларуси позволяет конкретизировать отмеченные методологические противоречия. Итоговый балл 25,1 и 85-е место складываются из разнонаправленных движений по отдельным столпам. Инфраструктура занимает 85-е место. Развитие рынка – 102-е. Развитие бизнеса – 86-е. Единственный столп, по которому наблюдается относительное улучшение, – человеческий капитал и исследования. Он занимает 39-е место. Это позволяет стране входить в число 39 ведущих экономик мира по обобщённому показателю человеческого капитала. В результатной части развитие технологий и экономики знаний занимает 49-е место. Результаты креативной деятельности – 94-е [1].

Такая конфигурация требует осторожной интерпретации. С одной стороны, соотношение субиндексов можно рассматривать как индикатор относительной эффективности. С другой стороны, структурный анализ показывает другое. Этот результат в значительной степени обеспечен столпом «человеческий капитал и исследования». Определённую роль играет и относительно благополучная позиция по технологическим результатам. Институциональные и инфраструктурные условия при этом остаются крайне слабыми. Иными словами, «эффективность» здесь – не столько свидетельство развитой способности системы трансформировать ресурсы в результаты. Скорее это отражение механизма, при котором относительно сильный человеческий капитал частично уравновешивает институциональные дефициты.

Дополнительный аргумент в пользу такой интерпретации даёт обращение к показателям инновационной динамики. В краткосрочном периоде по Беларуси зафиксирован рост числа научных публикаций в 2023-2024 гг. Выросли и инвестиции в НИОКР. Однако одновременно сократилось число венчурных сделок. Снизилось и количество международных патентных заявок. Такая комбинация указывает на следующее. Ресурсная часть инновационной системы сохраняет определённую динамику. Каналы коммерциализации и выхода на международные рынки

при этом сужаются. Именно эти каналы в наибольшей степени зависят от зрелости экосистемных институтов. И именно они в наименьшей степени отражаются в агрегированном балле GII. Следовательно, рейтинговая стабилизация на 85-й позиции не должна интерпретироваться как признак устойчивого улучшения. Она сосуществует с ослаблением тех элементов системы, которые не находят прямого отражения в композитном индикаторе.

Наконец, важным методологическим обстоятельством является доверительный интервал рейтинга Беларуси. Для GII 2025 он составляет от 67-го до 87-го места. Столь широкий интервал означает, что позиция страны статистически неотличима от позиций ряда других экономик средней зоны. Любые выводы, основанные на точечном сравнении, методологически некорректны. Этот факт необходимо учитывать при подготовке аналитических материалов для органов государственного управления. Акцент следует делать не на рейтинговых разрывах, а на динамике отдельных столпов и субстолпов. Именно она обладает существенно большей диагностической ценностью.

Проведённый анализ позволяет сформулировать ряд выводов применительно к использованию GII в условиях Республики Беларусь. Во-первых, позиция страны в GII 2025 является статистически неустойчивой. Доверительный интервал охватывает диапазон от 67-го до 87-го места. Это исключает содержательные выводы на основе точечных рейтинговых сравнений. Во-вторых, соотношение субиндексов нельзя интерпретировать как однозначное свидетельство высокой эффективности инновационной системы. Структурный анализ показывает, что оно в значительной степени отражает компенсаторный эффект относительно сильного человеческого капитала. При этом позиции по институциональным и инфраструктурным параметрам выражены менее ярко. В-третьих, стабилизация рейтинга происходит на фоне сокращения венчурной активности и международного патентования. Это указывает на то, что агрегированный балл не улавливает ослабление экосистемных каналов коммерциализации. А именно эти элементы, как показывают исследования, выступают значимыми факторами ускорения инновационного развития.

Изучив методику расчёта глобального инновационного индекса, можно сделать следующий вывод. При подготовке аналитических материалов для органов государственного управления целесообразно отказаться от интерпретации GII как «сводной оценки инновационного развития». Использовать его следует как диагностическую рамку, требующую разложения по столпам и субстолпам. Приоритетное внимание стоит уделять не рейтинговым позициям как таковым, а динамике показателей, характеризующих институциональную среду и экосистемную инфраструктуру. Это актуально даже в тех случаях, когда такие показатели представлены в GII с низкой гранулярностью или не представлены вовсе. Для исследовательских целей перспективным направлением является сопоставление GII с альтернативными композитными индикаторами и методами агрегирования. Важна и разработка дополнительных индикаторов, отражающих зрелость стартап-экосистемы. Они могли бы дополнить рейтинговую оценку содержательным анализом.

Список использованных источников

1. WIPO. Belarus ranking in the Global Innovation Index 2025 [Электронный ресурс] / World Intellectual Property Organization. – Geneva : WIPO, 2025. – 3 p. – Ре-

жим доступа: https://www.wipo.int/edocs/gii-ranking/2025/by.pdf. – Дата доступа: 05.10.2026.

2. Моторина О. Инновационное развитие Беларуси: международные сопоставления. *Наука и инновации*. 2026;(2):47-50.

3. Колосовская, Е. М. Формирование стартап-экосистемы как один из факторов ускорения инновационного развития экономики Беларуси / Е. М. Колосовская // Банковская система: устойчивость и перспективы развития : сб. науч. ст. XVI Междунар. науч.-практ. конф. по вопросам финансовой и банковской экономики, Пинск, 24 октября 2025 г. / Полесский гос. ун-т ; редкол.: В. И. Дунай [и др.]. – Пинск : ПолесГУ, 2025. – С. 187–191.

4. Васин, С. М. Россия и Беларусь в сравнении глобального инновационного индекса / С. М. Васин // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / Белорус. нац. техн. ун-т. – Минск : БНТУ, 2024. – Вып. 20. – С. 20–30.

5. Гарнашевич, М. А. Беларусь в рейтинге стран мира по глобальному инновационному индексу / М. А. Гарнашевич // 76-я научно-техническая конференция учащихся, студентов и магистрантов : тезисы докладов, Минск, 14-30 апреля 2025 г. : в 4 ч. Ч. 3. - Минск : БГТУ, 2025. – С. 144-145.

УДК 658.7

УПРАВЛЕНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТОВАРНЫМИ ПОТОКАМИ: МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОПТИМИЗАЦИИ

Кривецкая Анастасия Сергеевна, старший преподаватель
Полесский государственный университет
Фабишевская Екатерина Владимировна, ООО «Фабиш Инвест»
Kryvetskaya Anastasiya Sergeevna, krivetskaia.a@polessu.by
Fabishevskaya Ekaterina Vladimirovna, 5981569@mail.ru

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты управления МТП на предприятиях РБ в условиях современных экономических вызовов. Обосновано, что рациональная организация логистической системы позволяет минимизировать издержки, сократить объемы неликвидных запасов и повысить точность прогнозирования поставок.*

Ключевые слова: *логистические системы, оптимизация запасов, логистические издержки, управление материально-товарными потоками, ERP-системы, концепция «точно в срок».*

Материальный поток представляет собой находящиеся в состоянии движения сырье, материалы, незавершенное производство и готовую продукцию, к которым применяются логистические операции. Процесс управления МТП (материально-техническими потоками) включает в себя прогнозирование, планирование, организацию, координацию и контроль движения этих ресурсов от первичного источника до конечного потребителя [1].

В мировой и отечественной практике выделяют классические (толкающие) и адаптивные (тянущие) системы управления потоками:

1. MRP / MRP II - системы планирования потребности в материалах и производственных ресурсах. Базируются на формировании графика выпуска продукции и автоматическом расчете необходимого количества комплектующих [2].

2. JIT (Just-in-Time - «точно в срок») - концепция, направленная на минимизацию производственных и складских запасов путем доставки материалов ровно в момент возникновения потребности в них [1; 3].

3. KANBAN - инструмент оперативного управления потоками на базе визуальных сигналов о восполнении запасов, тесно связанный с философией бережливого производства [3].

4. DRP - планирование распределения ресурсов, используемое в сбытовой логистике для синхронизации производства и рыночного спроса [2].

Каждая из представленных концепций имеет свои технологические ограничения и сильные стороны, обобщенный анализ которых приведен в таблице.

Таблица – Сравнение толкающих и тянущих систем управления потоками

Критерий	Толкающая система	Тянущая система
Принцип работы	План спускается сверху, и подразделения работают по нему, не дожидаясь реального спроса	Поток запускается «по запросу» подразделения (например, со склада или от предыдущего этапа), когда есть реальный спрос
Фокус	Оптимизация внутренних процессов, загрузка мощностей по плану	Ориентация на спрос клиента, минимизация запасов и потерь
Преимущества	Стабильность при предсказуемом спросе. Подходит для массового производства с чёткой номенклатурой	Высокая гибкость при изменчивом спросе и многономенклатурном производстве. Снижает уровень незавершённого производства и связанных затрат
Недостатки и ограничения	Отставание от реального спроса, что ведёт к избытку или дефициту. Необходимость больших страховых запасов для компенсации. Сложность точного прогнозирования для всех этапов цепочки	Требует высокой дисциплины и чёткой обратной связи между всеми звеньями цепи. Может возникать сложность в координации между подразделениями. Чувствительна к сбоям в информационном потоке

Выявленные в таблице особенности и ограничения классического и логистического подходов предопределяют необходимость использования конкретных расчетно-аналитических методов для повышения эффективности управления запасами. В качестве ключевых инструментов оптимизации материально-технического снабжения выступают следующие методики:

- ABC-анализ (ранжирование номенклатуры по степени влияния на общую стоимость запасов);

- XYZ-анализ (классификация по регулярности потребления и точности прогнозирования спроса);

- Модель Wilson (EOQ) - расчет оптимального размера заказа, минимизирующего суммарные затраты на хранение запасов и их оформление [1; 4].

Для национальной экономической системы Республики Беларусь характерны высокий уровень материалоемкости производственных процессов и существенный удельный вес оборотных активов, иммобилизованных в виде товарно-материальных запасов (сырья и готовой продукции). Согласно официальным сведениям Национального статистического комитета Республики Беларусь (Белстат), транспортно-логистический сектор и промышленность страны в последние годы адаптируются к переформатированию экспортных путей и цепочек поставок [5].

Анализ практики крупных промышленных флагманов Беларуси (например, машиностроительных предприятий - ОАО «МАЗ», ОАО «БЕЛАЗ» или предприятий пищевой промышленности - ОАО «Савушкин продукт» и СП «Санта Бремор») показывает следующие тенденции:

- Дестабилизация оборачиваемости оборотных средств и рост сверхнормативных товарных остатков. На ряде промышленных предприятий наблюдается существенное снижение коэффициента оборачиваемости оборотных активов, обусловленное конъюнктурными колебаниями внешних рынков сбыта. В периоды спада рыночной активности удельный вес нереализованной готовой продукции на складах отдельных машиностроительных предприятий достигал критических значений, эквивалентных 50-70% от среднемесячного объема производства.

Трансформация логистических цепей и изменение структуры снабжения. Переориентация поставок комплектующих с западного направления на восточное и азиатское (КНР, РФ) привела к увеличению транзитного времени в 1,5–2 раза. Это потребовало перехода от классической стратегии JIT к модели «Just-in-Case» (страховые запасы), что спровоцировало временный рост операционных издержек на складское содержание и логистику.

- Цифровизация учетно-аналитических процессов. Лидеры белорусского агропромышленного комплекса и ритейла (например, сети «Евроопт», «Белмаркет» и др.) активно внедряют ERP-системы класса 1С:ERP, SAP и WMS-решения на складах, что позволило сократить время приемки и комплектации товаров на 18–25% и снизить уровень пересортицы до значений, не превышающих 0,1%.

Рациональная организация логистической системы обеспечивает согласование процессов снабжения, складирования и сбыта. В результате оптимизации предприятие переходит от стратегии максимального накопления к поддержанию экономически обоснованного объема товарно-материальных ценностей (ТМЦ) [1; 4].

Оптимизация управления запасами сырья, материалов и готовой продукции направлена на решение комплекса стратегических и тактических задач, среди которых:

- минимизация избыточных и сверхнормативных запасов;
- нивелирование рисков возникновения дефицита материальных ресурсов;
- повышение эффективности использования полезной площади и мощностей складских комплексов;
- сокращение операционных издержек;
- рост точности прогнозирования и планирования поставок;
- интенсификация и ускорение внутрискладских технологических процессов;
- обеспечение высокой прозрачности и релевантности аналитических данных для управленческих решений.

Управление запасами и планирование закупочной деятельности представляют собой комплементарные элементы единого сквозного бизнес-процесса в цепи поставок. Изолированная оптимизация отдельных функциональных областей (ис-

ключительно складской инфраструктуры или только системы снабжения) носит фрагментарный характер и не позволяет сформировать целостное представление эффективности предприятия. Максимальный синергетический эффект достигается при комплексной модернизации, охватывающей повышение качества информационных потоков, формализацию алгоритмов возобновления запасов, развитие межфункционального взаимодействия и внедрение передовых технологических решений [1; 2].

Для обеспечения устойчивости материальных потоков предприятию необходимо перейти от разрозненного управления закупками, запасами и складскими операциями к их согласованному планированию. Важным условием такой интеграции является сегментация запасов: одинаковые правила управления не подходят для всех видов сырья, комплектующих и готовой продукции. Использование ABC- и XYZ-анализа позволяет выделить наиболее значимые позиции и определить стабильность их потребления. Например, для товаров категории AX целесообразны регулярный контроль и точное планирование, тогда как позиции категории CZ могут закупаться реже или по мере возникновения конкретной потребности. Такой подход позволяет направлять управленческие ресурсы на те запасы, которые оказывают наибольшее влияние на финансовый результат и непрерывность производства.

При выборе системы пополнения запасов следует учитывать не только стоимость хранения, но и последствия возможного дефицита. Модель EOQ помогает определить экономически обоснованный размер заказа, однако сама по себе не учитывает все факторы нестабильной внешней среды. Поэтому расчёты целесообразно дополнять оценкой сроков поставки, надёжности поставщиков, сезонности спроса и стоимости остановки производства. Для критически важных комплектующих может быть оправдан страховой запас, тогда как по менее значимым и доступным позициям возможно применение более гибкого графика закупок. Иными словами, эффективная система управления сочетает плановые методы с механизмами реагирования на отклонения [1; 4].

Особое значение имеет качество исходных данных. Ошибки в справочниках номенклатуры, несвоевременное отражение операций и расхождения между фактическими и учетными остатками приводят к неверным закупочным решениям. В результате предприятие может одновременно иметь излишки одних материалов и испытывать дефицит других. Для снижения таких рисков необходимы единые правила ведения данных, регулярная инвентаризация и распределение ответственности за точность учета. Автоматизация складских операций, в том числе использование штрихкодирования и WMS-систем, повышает прозрачность перемещения товаров и позволяет оперативнее выявлять отклонения.

Цифровые решения дают наибольший эффект, когда они поддерживают сквозной процесс управления, а не автоматизируют отдельные операции без взаимной интеграции. Связь закупок, производства, складов и сбыта в ERP-системе позволяет сопоставлять планы выпуска с наличием материалов, сроками поставок и заказами клиентов [2]. Дополнительные инструменты прогнозирования могут использовать историю продаж, сезонные колебания и текущую динамику заказов. При этом автоматизированный прогноз не заменяет управленческую оценку: специалистам необходимо регулярно проверять его предпосылки и корректировать планы при существенных изменениях спроса или условий снабжения.

Для оценки результатов оптимизации предприятиям целесообразно применять систему взаимосвязанных показателей. К ключевым метрикам относятся оборачиваемость запасов, доля неликвидных и сверхнормативных остатков, уровень обеспеченности производства материалами, точность прогноза, продолжительность выполнения заказа и доля поставок, выполненных в срок. Отдельно следует контролировать совокупные логистические затраты, включающие расходы на закупку, перевозку, хранение и обработку запасов. Если оценивать работу подразделений только по локальным показателям, например по снижению складских расходов или максимальной загрузке транспорта, это может привести к росту затрат в других звеньях цепи поставок [1].

Таким образом, совершенствование управления материальными потоками предполагает не механическое сокращение запасов, а поиск баланса между затратами, уровнем обслуживания и устойчивостью снабжения. Для белорусских предприятий этот подход особенно актуален в условиях изменения маршрутов поставок, сроков доставки и доступности отдельных ресурсов. Интеграция прогнозного планирования, дифференциации нормативов запасов, цифрового учета и регулярного аналитического мониторинга минимизирует риски дефицита и формирования неликвидных активов. Рациональное управление материально-товарными потоками повышает прогнозируемость производственных процессов, способствует высвобождению оборотного капитала и росту конкурентоспособности предприятия.

Список использованных источников

1. Гаджинский, А. М. Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. - 21-е изд. - Москва: Дашков и К, 2017. - 420 с.

2. Уотерс, Д. (профессор). Supply Chain Management: An Introduction to Logistics / Д. Уотерс ; пер. с англ. – 2-е изд. – Palgrave Macmillan, 2009. – XXIII, 356 с.

3.Ohno, T. Toyota Production System: Beyond Large-Scale Production / T. Ohno. – Portland: Productivity Press, 1988. – 143 p.

4. Silver, E. A. Inventory and Production Management in Supply Chains / E. A. Silver, D. F. Pyke, D. J. Thomas. – 4th ed. – Boca Raton : CRC Press, 2016.

5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь: [сайт]. – Минск, 1998– URL: http://belstat.gov.by/ (дата обращения: 14.10.2026). – Текст: электронный.

УДК 336.76:330.567.2

МЕХАНИЗМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ НА ФОНДОВЫЙ РЫНОК

Никитов Александр Иванович, аспирант,
Волгоградский государственный аграрный университет
Nikitov Alexandr Ivanovich, Postgraduate Student,
Volgograd State Agrarian University, anikitov272@gmail.com

Аннотация. *В статье исследуется влияние доходности альтернативных инструментов сбережения, налоговых стимулов, финансовой грамотности на*

трансформацию сбережений населения в инвестиции в ценные бумаги. По результатам проведенного исследования предложен комплексный механизм вовлечения средств населения в инвестиции на фондовом рынке.

Ключевые слова: *фондовый рынок, сбережения, инвестиции, финансовая грамотность, ИИС, вклады.*

Актуальность темы исследования связана с недостаточным развитием фондового рынка в России. В то время как на банковских вкладах объем средств Россиян превысил 67 трлн рублей в сентябре 2026 года, объем вложений физлиц в фондовый рынок составлял всего 13,6 трлн руб. [1]

Решение домохозяйства о направлении свободных денежных средств на фондовый рынок зависит от сопоставления ожидаемой доходности, риска и ликвидности различных способов размещения сбережений. Поэтому важнейшим механизмом перераспределения средств населения между банковской системой и фондовым рынком выступает изменение относительной привлекательности этих инструментов.

Особенно существенную роль играет уровень процентных ставок по банковским вкладам. При высокой доходности депозитов у населения снижается экономический стимул принимать инвестиционный риск. Напротив, снижение ставок по депозитам при сохранении привлекательных доходностей облигаций и других ценных бумаг может стимулировать перераспределение части сбережений в пользу фондового рынка.

В 2026 г. данная взаимосвязь проявилась достаточно отчетливо. Ключевая ставка Банка России снизилась с 16% на начало года до 14% к 24 июля и сохранялась на уровне 14% по состоянию на 5 октября 2026 г. [2] Одновременно максимальная ставка по рублевым вкладам десяти крупнейших банков снизилась с 15,10% в первой декаде января до 13,06% в третьей декаде сентября. [3]

На этом фоне Банк России непосредственно отмечал рост привлекательности вложений в ценные бумаги. В I квартале 2026 г. физические лица внесли на брокерские счета 910 млрд руб. – максимальный квартальный показатель с начала наблюдений в 2021 г. Регулятор связал увеличение привлекательности ценных бумаг в том числе со снижением ставок в экономике.

Во II квартале тенденция усилилась: чистый приток средств на брокерские счета превысил 1 трлн руб., что стало рекордным значением за период наблюдений. Одновременно розничные инвесторы увеличили спрос на длинные ОФЗ и среднесрочные облигации компаний с высоким кредитным рейтингом.

Таким образом, официальные данные 2026 г. подтверждают наличие механизма, при котором снижение доходности альтернативных инструментов сбережения повышает привлекательность фондового рынка. Однако данный вывод следует трактовать как выявленную взаимосвязь, поскольку на приток средств одновременно воздействуют изменение ожиданий относительно процентных ставок, доходность самих ценных бумаг и другие макроэкономические факторы.

Одного изменения относительной доходности недостаточно для устойчивого расширения участия населения в фондовом рынке. Потенциальный инвестор должен обладать знаниями, позволяющими оценивать соотношение доходности и риска и выбирать соответствующие его целям инструменты. [4, с. 2]

Исследование инвестиционной грамотности, проведенное по заказу Банка России, показывает, что даже среди уже инвестирующих граждан сохраняются зна-

чительные пробелы в инвестиционном поведении. Индекс инвестиционной грамотности составил 14,79 балла из 25 возможных. 66% опрошенных имели средний уровень инвестиционной грамотности, 29% – высокий и 5% – низкий. При этом 45% инвесторов не имели инвестиционной стратегии, а еще 10% затруднились ответить на этот вопрос. [5]

Полученные результаты позволяют выделить два направления воздействия финансовой грамотности.

Первое – снижение информационного барьера входа на фондовый рынок. Человек, понимающий особенности акций, облигаций, фондов и риска потери капитала, с большей вероятностью сможет самостоятельно выбрать подходящий инструмент.

Второе – снижение вероятности нерационального поведения уже после начала инвестирования. Повышение финансовой грамотности способствует формированию долгосрочной стратегии, диверсификации портфеля и более адекватной оценке инвестиционного риска.

Важным инструментом здесь выступает защита неквалифицированных инвесторов. По данным Банка России, среди опрошенных инвесторов 38% имели опыт прохождения тестирования перед приобретением сложных финансовых инструментов. Для 30% из прошедших тестирование неудачная первая попытка стала стимулом дополнительно изучить инструмент, а 29% указали, что сама процедура заставила их задуматься о сложности приобретаемого продукта.

Следовательно, механизм повышения участия населения должен заключаться не в простом расширении доступа к любым финансовым продуктам, а в одновременном снижении информационных и поведенческих барьеров.

Еще одним механизмом повышения участия населения являются налоговые стимулы. Их особенность заключается в том, что государство способно изменить относительную привлекательность инвестирования без непосредственного регулирования рынка ценных бумаг.

Важнейшим инструментом является индивидуальный инвестиционный счет. По итогам II квартала 2026 г. количество ИИС достигло 6,6 млн, а объем активов на них – 1 трлн руб.

При этом динамика начала 2026 г. демонстрирует, что налоговые стимулы способны поддерживать приток средств даже при изменении структуры сбережений. В I квартале клиенты брокеров внесли на ИИС 66 млрд руб. чистыми, а объем активов на таких счетах вырос на 9%, до 969 млрд руб. Банк России также отметил, что интерес к вложениям через ИИС поддерживался снижением доходности альтернативных способов размещения средств. [1]

Современная система стимулов включает ИИС типа III. Налоговый вычет предоставляется на взносы в пределах 400 тыс. руб. в год; максимальный размер соответствующего вычета зависит от дохода налогоплательщика. Аналогичная налоговая льгота применяется к взносам в программу долгосрочных сбережений и ряду пенсионных продуктов.

Экономический механизм здесь заключается в снижении эффективной стоимости инвестирования для гражданина. Если государственная льгота увеличивает совокупную ожидаемую доходность долгосрочного размещения средств, вероятность выбора инвестиционного продукта вместо потребления или альтернативного инструмента сбережения возрастает.

Проведенный анализ показывает, что участие населения в фондовом рынке определяется не одним фактором, а взаимодействием нескольких механизмов.

Первый механизм – экономический. Снижение привлекательности банковских депозитов относительно ценных бумаг создает стимул для перераспределения сбережений.

Второй механизм – институциональный. Налоговые льготы снижают издержки долгосрочного инвестирования и стимулируют регулярное пополнение инвестиционных счетов.

Третий механизм – информационный. Повышение финансовой и инвестиционной грамотности снижает неопределенность, связанную с выбором финансовых инструментов, и способствует формированию долгосрочной инвестиционной стратегии.

Четвертый механизм – технологический. Расширение дистанционного доступа к брокерским услугам и развитие цифровой инфраструктуры снижают транзакционные издержки входа на рынок.

Таким образом, эффективный механизм вовлечения сбережений населения в фондовый рынок должен обеспечивать не только привлекательность инвестиций по сравнению с депозитами, но и снижение информационных, институциональных и поведенческих барьеров. Именно сочетание этих факторов способно обеспечить переход от формального наличия доступа к фондовому рынку к устойчивому долгосрочному инвестированию населения.

Список использованных источников

1. Банк России. Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/securities_market/ (дата обращения: 07.10.2026).

2. Банк России. Ключевая ставка Банка России [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/ (дата обращения: 07.10.2026).

3. Банк России. Максимальная процентная ставка по вкладам десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем депозитов физических лиц [Электронный ресурс]. – URL: https://cbr.ru/statistics/avgprocstav/ (дата обращения: 07.10.2026).

4. Кузьмина О. Ю., Шарафуллина Р. Р. Поведение розничных инвесторов на российском фондовом рынке в современных условиях // Креативная экономика. – 2023. – Т. 17, № 11. – С. 4259–4274.

5. Банк России. Исследование инвестиционной грамотности [Электронный ресурс]. – URL: https://www.cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/issledovanie-investicionnoy-gramotnosti/ (дата обращения: 07.10.2026).

УДК 336.027

НАЦИОНАЛЬНОЕ БОГАТСТВО РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: РЕСУРСНАЯ ДЕТЕРМИНАНТА, КОНЦЕПТУАЛЬНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВАНИЯ ОЦЕНКИ И ИМПЕРАТИВЫ СТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Олесиюк Юлия Степановна, ассистент кафедры экономики и бизнеса,
Полесский государственный университет
Olesiyuk Yulia Stepanovna, Assistant, Department of Economics and Business,
Polessky State University, olesijuk.u@polessu.by

Аннотация. *В статье исследуется специфика формирования и измерения национального богатства Республики Беларусь в контексте перехода к расширенной концепции устойчивого развития. На основе анализа экспериментального баланса активов и пассивов, впервые сформированного Белстатом, выявлена устойчивая ресурсная доминанта в структуре национального богатства страны. Показано, что преобладание непроизведенных природных активов при относительно невысокой доле произведенного капитала и ограниченном учете человеческого капитала формирует специфические риски для долгосрочной экономической устойчивости. Обосновывается необходимость совершенствования методологии оценки и смещения акцентов государственной политики в сторону накопления высокотехнологичного капитала и развития человеческого потенциала.*

Ключевые слова: *национальное богатство, Республика Беларусь, баланс активов и пассивов, природный капитал, произведенный капитал, человеческий капитал, ресурсная экономика, устойчивое развитие.*

Категория национального богатства выступает фундаментальным индикатором накопленного экономического потенциала государства, характеризуя запас активов, которыми располагает страна на определенную дату. В отличие от валового внутреннего продукта, отражающего поток производства за период, национальное богатство позволяет оценить не только текущие результаты, но и основу будущего развития. Для Республики Беларусь исследование данной категории приобретает особую актуальность в связи с необходимостью оценки реальной устойчивости национальной экономики, структура которой исторически формировалась под влиянием ресурсных факторов и высокой ролью государства в воспроизводственных процессах.

Актуальность темы обусловлена также тем, что в 2025 году Белстат впервые осуществил экспериментальную оценку национального богатства страны, что создало качественно новую информационную базу для макроэкономического анализа. Однако первичные результаты этой оценки выявили существенные структурные диспропорции, требующие глубокого теоретического осмысления и выработки практических рекомендаций. Целью настоящей работы является выявление структурных особенностей национального богатства Беларуси и обоснование направлений совершенствования методологии его измерения с учетом международных стандартов [1].

Теоретические подходы и специфика белорусской модели. В экономической науке сформировалось несколько подходов к трактовке национального богатства. Материально-вещественный подход акцентирует внимание на накопленных результатах труда: зданиях, сооружениях, оборудовании. Стоимостной подход предполагает денежную оценку активов, позволяющую агрегировать разнородные объекты. Современная статистическая парадигма, закрепленная в Системе национальных счетов (СНС), базируется на балансовом методе, в рамках которого национальное богатство определяется как чистая стоимость капитала страны, то есть разница между суммой нефинансовых и финансовых активов и финансовых обязательств. Специфика белорусской модели заключается в том, что до недавнего времени категория национального богатства рассматривалась преимущественно через призму основных фондов и материальных активов. Расширенная концепция, включающая природный и человеческий капитал, начала применяться лишь на этапе экспериментальных расчетов. Это создает разрыв между теоретическими наработками и практикой статистического учета, что характерно для многих стран с переходной экономикой, однако в Беларуси данный разрыв усугубляется высокой степенью государственного участия в экономике и значительной долей ресурсоемких отраслей.

Структурная архитектура национального богатства Беларуси: ресурсная доминанта. Анализ первого официального баланса активов и пассивов Республики Беларусь, сформированного по состоянию на конец 2025 года, позволяет выявить ключевые структурные характеристики национального богатства. Совокупный объем национального богатства был оценен в 1,66 трлн рублей, что эквивалентно 560 млрд долларов США по текущему курсу. В расчете на душу населения данный показатель составил около 61,5 тыс. долларов, что является относительно высоким значением для страны с переходной экономикой и отражает, прежде всего, не столько высокий уровень технологического развития, сколько наличие значительных природных ресурсов [2].

Ключевой структурной особенностью является абсолютное преобладание непроизведенных активов, доля которых в совокупном богатстве составляет 82,7%. Внутри этой категории доминируют земельные ресурсы (37,2%) и полезные ископаемые (32,6%). Такая структура отражает сырьевую направленность белорусской экономики и высокую зависимость национального богатства от экстенсивных факторов. Произведенные активы - здания, оборудование, транспортные средства и продукты интеллектуальной собственности - занимают лишь 17,1% совокупного богатства. Чистые финансовые активы, представляющие разницу между внешними требованиями и обязательствами, составили символические 0,2%, что свидетельствует о незначительной роли страны как международного кредитора или инвестора.

Подобная структура контрастирует с общемировыми тенденциями, где в развитых экономиках доминирующую роль играет человеческий капитал, доля которого достигает 60–70%. В Беларуси человеческий капитал, несмотря на его высокое качество, измеряемое индексом человеческого капитала Всемирного банка, пока не получил адекватной стоимостной оценки в рамках официального баланса активов. Это создает ситуацию, при которой национальное богатство страны формально оценивается высоко, однако его структура не отражает реальный потенциал инновационного развития и не способствует формированию стимулов для инвестиций в наукоемкие отрасли.

Методологические контуры оценки и проблема человеческого капитала. Применяемая Белстатом методология оценки национального богатства базируется на рыночных ценах и соответствует основным принципам СНС. Баланс активов и пассивов позволяет не только зафиксировать итоговую величину богатства, но и проанализировать его структуру, а также источники изменения. Вместе с тем, экспериментальный характер оценки предполагает поэтапное совершенствование методологии, в частности, включение стоимости водных ресурсов, которые в настоящее время не учтены в денежном выражении. Наиболее существенным методологическим пробелом остается оценка человеческого капитала. Беларусь обладает значительным человеческим потенциалом: по индексу человеческого капитала страна занимает 36-е место среди 174 государств с показателем 0,70, что ставит ее в один ряд с США и рядом стран ЕС. По индексу развития человеческого потенциала Беларусь входит в группу стран с очень высоким уровнем развития, занимая 53-е место среди 189 государств. Однако эти достижения не находят отражения в стоимостной оценке национального богатства, поскольку методология оценки будущих трудовых доходов, используемая Всемирным банком, пока не интегрирована в белорусскую статистическую практику [3].

Данный разрыв имеет не только статистическое, но и практическое значение. Игнорирование человеческого капитала в структуре национального богатства приводит к недооценке инвестиций в образование, здравоохранение и науку, поскольку их вклад в национальное богатство не фиксируется в официальных показателях. В результате государственная политика может смещаться в сторону поддержки материального производства и ресурсодобывающих отраслей, что консервирует сложившуюся ресурсную модель. Проблемы сопоставимости и направления совершенствования. Международные сопоставления национального богатства Беларуси сталкиваются с рядом ограничений. Во-первых, различия в охвате активов: белорусский баланс не включает человеческий капитал и экосистемные услуги в полном объеме, что затрудняет прямое сравнение с оценками Всемирного банка. Во-вторых, методы оценки природных ресурсов, основанные на ресурсной ренте, чувствительны к волатильности мировых цен и могут давать завышенные результаты в периоды благоприятной конъюнктуры. В-третьих, сохраняется риск двойного счета при оценке земли и недвижимости, а также финансовых инструментов.

Для повышения достоверности и сопоставимости показателей национального богатства Беларуси целесообразно осуществить ряд мер. Прежде всего, необходимо завершить формирование полного баланса активов и пассивов, включая оценку водных и лесных ресурсов, а также экосистемных услуг. Далее, следует интегрировать в статистическую практику методы оценки человеческого капитала на основе дисконтирования будущих трудовых доходов, что позволит отразить реальный вклад образования и здравоохранения в национальное богатство. Наконец, важно обеспечить регулярность публикации баланса активов и пассивов, а также его согласование с другими макроэкономическими показателями, что создаст основу для мониторинга устойчивости развития. Структурная трансформация национального богатства должна стать приоритетом государственной политики. Увеличение доли произведенного капитала, особенно его высокотехнологичной составляющей, а также признание человеческого капитала в качестве ключевого элемента национального богатства требуют не только методологических новаций, но и соответствующих инвестиционных решений. В условиях, ко-

гда износ основных средств в Беларуси сохраняется на высоком уровне - около 48% в 2025 году, а коэффициент обновления основных средств остается низким, задача обновления производственной базы приобретает особую остроту.

Заключение. Национальное богатство Республики Беларусь характеризуется выраженной ресурсной доминантой: более 80% его стоимости приходится на природные активы, тогда как произведенный капитал и человеческий потенциал занимают подчиненное положение в структуре. Такая конфигурация отражает исторические особенности развития экономики, но одновременно создает риски для долгосрочной устойчивости, поскольку ресурсная рента подвержена конъюнктурным колебаниям, а недооценка человеческого капитала сдерживает переход к инновационной модели. Преодоление этих диспропорций требует совершенствования методологии статистической оценки, включая полный учет человеческого и природного капитала, а также целенаправленной политики по наращиванию высокотехнологичного произведенного капитала. Только в этом случае национальное богатство станет не только статистическим индикатором, но и реальным ориентиром для стратегии устойчивого развития страны.

Список использованных источников

1. Белстат оценил все национальное богатство Беларуси. Что вошло в сумму $560 млрд https://belta.by/economics/view/belstat-poschital-natsionalnoe-bogatstvo-belarusi-skolko-ono-sostavljaet-758119-2026/

2. В Белстате рассказали, как определяли баланс национального богатства Беларуси // Belarus-news.by. – 2026. – 12 января. – Режим доступа: https://belarus-news.by/news/v-belstate-rasskazali-kak-opredelyali-balans-nacionalnogo-bogatstva-belarusi.

3. По индексу человеческого капитала Беларусь стоит в одном ряду с самыми богатыми странами мира // SB.by. – 2024. – 14 июня. – Режим доступа: https://www.sb.by/articles/investitsii-v-budushchee-chelovek.html.

УДК 336.74 (476)

МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЭКОСИСТЕМЫ БАНКА

Пригодич Ирина Александровна, доцент, к.э.н., доцент
Полесский государственный университет
Pryhodzich Iryna, PhD in Economics, Associate Professor
Polessky State University, prigodich.i@poiessu.by

Аннотация. *Статья посвящена вопросам обеспечения финансовой безопасности экосистем банков. Исследуется механизм управления рисками от идентификации до разработки и реализации мер управления, мониторинга и контроля. Особое внимание уделяется необходимости постоянного совершенствования системы безопасности в условиях цифровой трансформации.*

Ключевые слова: *экосистема банка, финансовая безопасность, риск, мониторинг, контроль, цифровая трансформация.*

Обеспечение финансовой безопасности экосистемы банка представляет собой комплексную, многоаспектную задачу, решение которой требует применения системного подхода. Данный механизм интегрирует совокупность нормативных, процедурных, технологических и организационно-управленческих элементов, направленных на защиту активов, поддержание операционной устойчивости, минимизацию вероятности реализации негативных событий и предотвращение угроз, способных скомпрометировать платежеспособность, деловую репутацию и долгосрочную устойчивость всей экосистемы [1]. В качестве участников экосистемы банка можно выделить всех ее стейкхолдеров: непосредственно банк, клиенты, партнеры и поставщики, финтех-компании и платформы, инвесторы и акционеры, государственные органы и регуляторы. Большое количество участников экосистемы банка безусловно усложняет механизм обеспечения ее финансовой безопасности. Его можно представить графически (рисунок).



Механизм обеспечения финансовой безопасности экосистемы банка представляет собой 5-этапный процесс:

1. Идентификация рисков как имманентная составляющая безопасности.

Фундаментальной предпосылкой формирования любого действенного механизма обеспечения безопасности является всестороннее и точное понимание спектра потенциальных угроз, присущих специфике функционирования экосистемы банка. Оценка рисков должна охватывать как внутренние, так и внешние факторы, а также учитывать специфику взаимодействия между различными участниками экосистемы. Риски, которые характерны экосистеме банка представим в таблице 1.

Таблица 1. – Риски экосистемы банка

Риски	Характеристика
Кредитные риски	Представляют собой вероятность убытков, обусловленных неисполнением контрагентами своих обязательств перед банком. В контексте экосистемы банка, данный вид рисков приобретает особую сложность, поскольку включает не только традиционные риски, связанные с кредитным портфелем банка, но и риски, возникающие вследствие привлечения новых партнеров.
Рыночные риски	Связаны с вероятностью возникновения убытков вследствие неблагоприятных изменений рыночных факторов. В условиях развитой экосистемы, данный вид риска может быть усугублен использованием новых, зачастую более волатильных, цифровых активов или финансовых инструментов, применяемых партнерами.
Операционные риски	Охватывают вероятность убытков, обусловленных неадекватностью или ошибками внутренних процессов, человеческим фактором, сбоями в информационных системах, а также внешними событиями. Специфика экосистемы банка заключается в том, что операционные риски многократно возрастают вследствие интеграции различных информационных систем, передачи данных между участниками, использования сторонних сервисов и платформ.
Киберриски	Включают в себя вероятность несанкционированного доступа к информации, утечки конфиденциальных данных, осуществления мошеннических операций, распространения вредоносного программного обеспечения и проведения кибератак. В условиях экосистемы банка, когда происходит интенсивный обмен данными и взаимодействие между множеством систем, киберриски возникают не только из-за уязвимостей в собственной инфраструктуре банка, но и из-за компрометации систем его партнеров.
Комплаенс-риски	Представляют собой вероятность возникновения убытков вследствие несоблюдения банком и участниками его экосистемы действующего законодательства, нормативных актов, отраслевых стандартов и внутренних политик. В условиях экосистемы, обеспечение строгого соблюдения правил всеми участниками является критически важным.
Репутационные риски	Связаны с вероятностью негативного влияния на общественное мнение, доверие клиентов, партнеров и инвесторов, что может быть вызвано негативными событиями, утечками информации, недобросовестными действиями самого банка или его партнеров в экосистеме.
Стратегические риски	Охватывают вероятность убытков, обусловленных неверными стратегическими решениями руководства, неэффективным выбором направлений развития, неудачными партнерствами, просчетами в долгосрочном планировании или неспособностью адаптироваться к меняющимся рыночным условиям. В контексте экосистемы, они могут быть связаны с выбором неперспективных технологических платформ, партнерств с компаниями, когда стратегические цели не совпадают с целями банка, или с неверной оценкой потенциала новых бизнес-моделей.

Оценка выше названных рисков должна носить системный характер и осуществляться непрерывно.

2. Оценка и приоритизация рисков.

Оценка рисков направлена на определение потенциального воздействия каждого идентифицированного риска и вероятности его реализации. Для обеспечения адекватности мер безопасности, оценка должна быть не только всесторонней, но и дифференцированной, позволяя приоритизировать риски в соответствии с их значимостью для финансовой безопасности экосистемы банка. Выделяют различные методы оценки рисков (Таблица 2).

Таблица 2. – Методы оценки рисков экосистемы банка

Группа методов	Метод	Характеристика
Количественные методы оценки	Стресс-тестирование	Моделирование поведения экосистемы банка в условиях экстремальных, но вероятных рыночных или операционных сценариев.
	Сценарный анализ	Разработка и анализ набора правдоподобных сценариев, отражающих различные комбинации рыночных, операционных и специфических рисков, с оценкой их вероятности и потенциального ущерба.
	Оценка вероятности и влияния	Расчет вероятности реализации каждого риска и оценка его потенциального финансового ущерба.
	VaR (Value at Risk)	Расчет максимального ожидаемого убытка по определенному портфелю активов или индикаторов деятельности за заданный период времени с заданной вероятностью.
	Оценка кредитного риска	Использование скоринговых моделей, рейтинговых систем, анализа финансовых коэффициентов для определения вероятности дефолта контрагентов и всех партнеров в рамках экосистемы банка.
Качественные методы оценки	Экспертные оценки	Привлечение высококвалифицированных специалистов для оценки рисков, где количественные методы затруднительны или не применимы.
	SWOT-анализ	Оценка сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, связанных с функционированием экосистемы банка, что позволяет выявить потенциальные источники рисков.
	Анализ контрольной среды	Оценка эффективности существующих внутренних контролей, процедур и политик.
	Картирование рисков	Визуализация рисков на матрице, где по одной оси откладывается вероятность реализации, а по другой – потенциальный ущерб.

На основе результатов количественной и качественной оценки риски ранжируются по степени их критичности. Ключевыми критериями приоритизации являются: потенциальный финансовый ущерб, вероятность реализации, взаимозависимость рисков, влияние на репутацию и устойчивость, регуляторное воздействие. Приоритизация рисков позволяет сконцентрировать ресурсы и усилия на наиболее значимых угрозах, обеспечивая тем самым эффективное распределение усилий по обеспечению финансовой безопасности.

3. Разработка и реализация мер управления.

После проведения всесторонней оценки и приоритизации рисков, следующим логическим шагом является разработка и имплементация конкретных мер управления, направленных на нейтрализацию, минимизацию или трансформацию

наиболее значимых угроз. Эти меры должны быть четко определены, иметь ответственных исполнителей и временные рамки реализации, а также подлежать регулярному мониторингу и оценке их эффективности.

К мерам по управлению кредитным риском можно отнести диверсификацию кредитного портфеля, установление жестких кредитных лимитов, использование инструментов хеджирования кредитного риска, повышение требований к залоговому обеспечению, регулярный мониторинг финансового состояния контрагентов.

Эффективными мерами по управлению рыночным риском являются хеджирование, установление лимитов позиций, диверсификация инвестиционного портфеля, регулярная переоценка активов.

Популярными мерами по управлению операционным риском и киберриском являются разработка и внедрение комплексной системы информационной безопасности, реализация процедур резервного копирования и восстановления данных, создание надежных систем хранения резервных копий и разработка планов оперативного восстановления данных в случае их потери или повреждения, обеспечение непрерывности бизнеса и аварийного восстановления, регулярное обучение персонала, тестирование на проникновение и аудит безопасности, контроль доступа.

К мерам по обеспечению комплаенс-контроля можно отнести внедрение строгих процедур тщательной верификации личности всех клиентов и партнеров, сбора и анализа информации о происхождении их средств, мониторинг транзакций, регулярный внутренний аудит, обучение персонала, назначение ответственного сотрудника за обеспечение соблюдения законодательства и регуляторных норм.

Мерами по управлению репутационными рисками выступают разработка кризисных коммуникационных планов, мониторинг СМИ и социальных сетей, повышение качества обслуживания клиентов, максимальная открытость в предоставлении информации о деятельности банка и его экосистемы.

Стратегические риски, будучи связанными с долгосрочным развитием и фундаментальными решениями, требуют особого внимания. Управление ими предполагает не только реактивные меры, но и проактивное формирование будущего. В контексте экосистемы банка, эти риски тесно связаны с выбором направлений развития, формированием партнерств, инвестициями в технологии и адаптацией к меняющимся рыночным условиям [1].

4. Мониторинг и контроль.

Мониторинг и контроль представляют собой непрерывный процесс, направленный на отслеживание эффективности внедренных мер управления рисками, своевременное выявление отклонений от установленных норм и адаптацию механизма безопасности к меняющимся условиям. Этот этап является замыкающим в цикле управления рисками и служит основой для его последующего совершенствования.

Мониторинг необходимо осуществлять по 3 направлениям: оперативный мониторинг, периодический мониторинг и мониторинг внешней среды.

Наиболее эффективными методами контроля при этом выступают внутренний контроль, контрольные процедуры, внешний аудит, контроль со стороны Национального банка Республики Беларусь и других надзорных органов, контроль рисков третьих сторон.

5. Совершенствование и развитие.

Непрерывный цикл управления рисками, завершающийся мониторингом и контролем, неизбежно приводит к необходимости совершенствования и развития самого механизма обеспечения финансовой безопасности. В условиях динамичных изменений в финансовой сфере, развития технологий и появления новых угроз, стагнация равносильна регрессу. Поэтому адаптация и эволюция системы безопасности являются залогом ее долгосрочной эффективности.

В этой связи необходимо реализовывать проактивный подход к управлению изменениями, в частности, предвидение новых угроз, сценарное планирование долгосрочных рисков, исследование новых регуляторных подходов.

Развитие механизма обеспечения финансовой безопасности экосистемы банка – это не статичный процесс, а непрерывная эволюция, основанная на принципах адаптивности, проактивности и интеграции передовых знаний и технологий. Только такой подход позволит не только эффективно управлять текущими рисками, но и заблаговременно подготовиться к вызовам будущего, обеспечивая устойчивость и конкурентоспособность банка в долгосрочной перспективе.

Список использованных источников

1. Зокиров М.А. Банковская экосистема: необходимость построения в условиях усиления конкуренции в розничном бизнесе // Инновации и инвестиции. – 2019. – № 9. – с. 194-197.

2. Перепелица, В. Концепция деятельности банка как практический подход к управлению стратегическим риском (часть 2) / В. Перепелица // Банковский вестник. – 2025. – № 10 / 747. – С. 33-46.

УДК 331.101.262

СООТНОШЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА: ПАРАДОКС В КОНТЕКСТЕ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ

Ржевская Татьяна Александровна, к.э.н., доцент,
Полесский государственный университет
Rzheuskaya Tatsiana, PhD in Economics,
Polessky State University, rzheuskaya.t@polessu.by

Аннотация. *В статье рассматривается феномен, при котором страны с сопоставимо высокими показателями человеческого капитала демонстрируют относительно невысокие результаты реализации человеческого потенциала.*

Ключевые слова: *человеческий капитал, человеческий потенциал, индекс человеческого капитала, индекс человеческого развития, социальный прогресс, Япония, Сингапур, Швеция.*

В экономической литературе принято разделение двух категорий : человеческого потенциала и человеческого капитала. При этом, чаще всего экономисты рассматривают человеческий капитал как часть человеческого потенциала. Так, Бондарь А.В. отмечает, что «человеческий капитал» входит в «человеческий по-

тенциал», но последний шире первого, как социологическая категория шире экономической [2, с. 98].

Федотов А.А. указывает, что человеческий капитал рассматривает только те способности, знания и навыки человека, которые могут приносить прибыль в настоящем или будущем; а человеческий потенциал рассматривает все способности, вне зависимости от того, приносят ли они прибыль [1, с.153].

Салахова, Ю. Ш. систематизирует различные точки зрения на взаимосвязь человеческого капитала и человеческого потенциала выделяя три наиболее популярные из них:

-человеческий капитал – задействованная часть человеческого потенциала;

- человеческий капитал – воплощение человеческого потенциала в экономике;

- человеческий капитал – элемент системы человеческого потенциала [3, с.58].

Таким образом, трактовка человеческого капитала в качестве составной части человеческого потенциала даёт основание заключить, что прирост капитала должен сопровождаться сопоставимым расширением потенциала. При этом, инвестиции в человеческий капитал рассматриваются как механизм развития потенциала человека, а не только как способ получения дохода.

Однако статистические данные не подтверждают эту зависимость и фиксируют устойчивое расхождение между показателями, оценивающими человеческий капитал, и показателями, отражающими более широкое качество человеческого развития – его потенциал. В таблице 1 приведены ряд показателей, используемых в мировой практике для отражения различных аспектов реализации человеческого капитала и человеческого потенциала. Показатели приведены по отдельным странам, на примере которых можно наиболее ярко проиллюстрировать данное расхождение.

Таблица – Показатели человеческого капитала и человеческого потенциала в 2005 г.

Показатели	Категория	Сингапур	Япония	Швеция	Южная Корея
Индекс человеческого капитала (HCI, 2025) [4]	ЧК	0.904 (1-е место)	0.821 (5-е место)	0.821 (5- место)	0.806 (9-е место)
Расширенный индекс человеческого капитала HCI+[5]	ЧК	282,37 (2-е место)	283.79 (1-е место)	270,01 (4-е место)	266.90 (7-е место)
Индекс человеческого развития (UNDP, 2025) [6]	ЧП	0.946 (13-е место)	0.925 (23-е место)	0.959 (5-е место)	0.937 (20-е место)
Индекс социального прогресса (SPI) 2025[7]	ЧП	86,73 (15-е место)	87.12 (14-е место)	90,75 (5 место)	85.22 (22-е место)
Индекс счастья (World Happiness Report) [8]	ЧП	6.585 (34-е место)	6.147 (55-е место)	7.255 (4-е место)	6.038 (58-е место)

По данным, приведенным в таблице, можно отметить, что страны, лидирующие по уровню человеческого капитала, не показывают высоких результатов по степени развития человеческого потенциала. Сингапур занимает 1-е место по индексу человеческого капитала Всемирного банка (HCI) 2025 года и 2-е по расширенному индексу человеческого капитала HCI+ (282 балла), Япония – 1-е место по HCI+ (283,79) и 5-е по HCI.

Однако по показателям человеческого потенциала они значительно уступают Швеции: по индексу человеческого развития Сингапур находится на 13-м месте, Япония – на 23-м, в то время как Швеция занимает 5-е место. Такое же положение стран иллюстрируют значения индекса социального прогресса у рассматриваемых стран. Еще более ярко разрыв по уровню развития человеческого потенциала между данными странами иллюстрирует индекс счастья, по которому Сингапур находится на 34-м месте, Япония – на 55-м, тогда как Швеция – на 4-м.

Швеция демонстрирует противоположную ситуацию. Она имеет самые высокие показатели человеческого потенциала среди четырёх стран (HDI – 0,959, 5-е место; SPI – 90,75, 5-е место; счастье – 7,255, 4-е место), но уступает Сингапуру и Японии по индексам человеческого капитала (HCI – 0,821, делит 5-е место с Японией; HCI+ – 270 баллов 4-е место). Это отражает тот факт, что высокий человеческий потенциал может поддерживаться без обязательного достижения высокого уровня человеческого капитала.

Особое внимание обращает на себя Южная Корея, которая имея достаточно высокий человеческий капитал (HCI – 9-е место, HCI+ – 7-е место), занимает последнее место среди четырёх стран по всем трём показателям человеческого потенциала: HDI – 20-е место, SPI – 22-е место, счастье – 58-е место. Это особенно ярко иллюстрирует разрыв: страна с развитым человеческим капиталом может демонстрировать низкие результаты по человеческому потенциалу.

Приведённые данные свидетельствуют о наличии определенного парадокса в соотношении человеческого капитала и человеческого потенциала: накопление человеческого капитала не гарантирует пропорционального роста человеческого потенциала. Страны, лидирующие по индексам человеческого капитала (Сингапур, Япония), могут существенно уступать по показателям человеческого развития, социального прогресса и субъективного благополучия. Напротив, Швеция, не являясь абсолютным лидером по человеческому капиталу, демонстрирует наивысшие результаты по человеческому потенциалу.

Наличие такого парадокса подтверждает тезис о неоднородности человеческого потенциала, опубликованный в предыдущих исследованиях [9]. Помимо человеческого капитала, человеческий потенциал включает экономически значимые и внеэкономические компоненты, а также характеризуется различным уровнем реализации своих составляющих.

Именно эта структурная неоднородность позволяет объяснить зафиксированный в статистике разрыв между показателями человеческого капитала и человеческого потенциала. Если человеческий капитал – лишь одна из трёх составляющих потенциала, то его накопление само по себе не гарантирует пропорционального развития двух других компонентов, а в ряде случаев может сопровождаться их стагнацией или даже снижением.

Механизм реализации данного парадокса проявляется через выбор стратегии развития государства. Так, Сингапурская модель нацелена на максимизацию измеримого человеческого капитала посредством централизованной, «технологически-ориентированной» политики, направленной, в первую очередь, на поддержание высокого уровня образовании и квалификации сотрудников. При этом, жесткая конкуренция и относительно невысокий уровень социальной поддержки приводят к выгоранию сотрудников, что отражается в показателях человеческого потенциала. Шведская модель, напротив, делает упор на «человеко-ориентированный» подход с высоким уровнем социальной поддержки и низким

уровнем неравенства. Это приводит к относительно более низкому (хотя и очень высокому) значению индекса человеческого капитала, но обеспечивает существенно более высокий уровень человеческого потенциала в целом за счет его внеэкономических компонентов – качества жизни, инклюзию, субъективное благополучие.

Таким образом, статистика подтверждает наличие парадокса в соотношении человеческого капитала и человеческого потенциала, в соответствии с которым

страны, достигающие мирового лидерства по показателям человеческого капитала, могут существенно отставать по показателям, отражающим некапитализируемые компоненты человеческого потенциала.

Следовательно, рост человеческого капитала не «автоматически» увеличивает человеческий потенциал, а характер этого роста может быть связан с выбором стратегии развития – будет ли он способствовать раскрытию потенциала человека в целом или, напротив, будет достигаться ценой подавления его отдельных составляющих.

Для экономической политики это создаёт потенциальную дилемму: преимущества в накоплении человеческого капитала могут сопровождаться потерями в социальной устойчивости и качестве человеческого развития, что отрицательно сказывается на человеческом потенциале. В свою очередь снижение человеческого потенциала в долгосрочной перспективе подрывает и сам человеческий капитал, поскольку деградация некапитализируемых компонентов потенциала ограничивает возможности для его дальнейшего накопления и эффективной реализации.

Список использованных источников

1. Федотов, А. А. Человеческий потенциал и человеческий капитал: сущность и отличие понятий / А. А. Федотов // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2021. – Т. 7, № 77. – С. 148–155. – DOI 10.24412/2411-0450-2021-7-148-155.

2. Бондарь, А. В. Человеческий капитал: содержание, методология исследования и условия развития / А. В. Бондарь, И. В. Корнеевец // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3. – С. 89–102.

3. Салахова, Ю. Ш. Теоретико-методологические основы исследования содержания человеческого потенциала и его роли в формировании человеческого капитала / Ю. Ш. Салахова // Право. Экономика. Психология. – 2020. – № 3 (19). – С. 55–60.

4. World Bank. Human Capital Index 2025 [Электронный ресурс] / The World Bank. – Вашингтон, 2025. – Режим доступа: https://humancapital.worldbank.org/en/economy/SGP; https://humancapital.worldbank.org/en/economy/SWE. – Дата обращения: 01.11.2026.

5. World Bank. Human Capital Index Plus (HCI+) 2025: Overall Scores [Электронный ресурс] // Open Knowledge Repository. – Вашингтон, 2025. – Режим доступа: https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/f30196fb-9a71-4644-81e6-ed8fbc181870/content . – Дата обращения: 01.11.2026.

6. United Nations Development Programme. Human Development Report 2025: Table 2 – Human Development Index [Электронный ресурс] / UNDP. – Нью-Йорк, 2025. – Режим доступа: https://hdr.undp.org . – Дата обращения: 01.11.2026.

7. Social Progress Imperative. 2025 Social Progress Index: Country Scores [Электронный ресурс] / Social Progress Imperative. – Вашингтон, 2025. – Режим доступа: https://www.socialprogress.org . – Дата обращения: 01.11.2026.

8. Helliwell, J. F. World Happiness Report 2025 [Электронный ресурс] / J. F. Helliwell, R. Layard, J. D. Sachs [et al.]. – Нью-Йорк: Sustainable Development Solutions Network, 2025. – Режим доступа: https://data.worldhappiness.report . – Дата обращения: 01.11.2026.
9. Ржевская, Т. А. Теоретические аспекты соотношения человеческого потенциала и человеческого капитала / Т. А. Ржевская // Экономика и банки. – 2026. – № 1. – С. 135–141.

УДК336.76:330.322

РОЛЬ РЫНКА КАПИТАЛА В ТРАНСФОРМАЦИИ СБЕРЕЖЕНИЙ В ИНВЕСТИЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ

Сахаров Константин Андреевич, аспирант,
Волгоградский государственный аграрный университет
Sakharov Konstantin Andreevich, Postgraduate Student,
Volgograd State Agrarian University, KSAXARoff@yandex.ru

Аннотация. *В статье исследуется роль рынка капитала в трансформации сбережений в инвестиционные ресурсы. Результатом исследования стало выявление направлений развития рынка капитала, обеспечивающих эффективное привлечение внутренних сбережений к финансированию инвестиционной деятельности.*

Ключевые слова: *рынок капитала, финансовый рынок, инвестиции, сбережения, розничное инвестирование, эмитентская активность, инвестиционное развитие.*

Рынок капитала занимает важное место в системе финансовых отношений, обеспечивая перераспределение денежных средств между экономическими субъектами, располагающими свободными ресурсами, и субъектами, испытывающими потребность в финансировании. Его значение определяется не только возможностью совершения операций с финансовыми инструментами, но и способностью обеспечивать направление накопленных ресурсов на финансирование экономической деятельности и инвестиционных проектов.

Для российской экономики развитие рынка капитала имеет особое значение в условиях необходимости увеличения внутренних источников финансирования. В этих условиях возрастает роль сбережений населения и средств отечественных инвесторов как потенциального источника долгосрочного капитала. В стратегических документах Банка России развитие рынка капитала рассматривается как одно из направлений повышения его роли в финансировании бизнеса и экономического развития [1].

Цель статьи состоит в раскрытии места рынка капитала в системе финансовых отношений, рассмотрении его роли в трансформации сбережений в инвестиционные ресурсы и определении основных направлений его дальнейшего развития в России.

Рынок капитала представляет собой часть финансового рынка, в рамках которой осуществляется привлечение и перераспределение капитала посредством вы-

пуска и обращения финансовых инструментов. Основными участниками данного процесса являются государство, предприятия, финансовые организации и население. Одни участники формируют спрос на капитал, другие располагают временно свободными финансовыми ресурсами и заинтересованы в их размещении.

Особенность рынка капитала заключается в преимущественно инвестиционном характере финансовых отношений. В отличие от операций, связанных с текущими расчетами, выпуск и обращение акций, облигаций и других инструментов позволяют привлекать средства на более продолжительный период. Поэтому состояние рынка капитала оказывает влияние не только на финансовый сектор, но и на возможности расширения производства, реализации инвестиционных проектов и экономического роста.

Важную роль в функционировании рынка играют финансовые посредники и его инфраструктура. Брокеры, управляющие компании, биржи, депозитарии и другие профессиональные участники обеспечивают возможность взаимодействия между инвесторами и эмитентами. Одновременно государственное регулирование формирует правила функционирования рынка, направленные на его устойчивость и защиту участников.

Таким образом, рынок капитала можно рассматривать как механизм согласования интересов владельцев свободных денежных средств и субъектов, которым необходимы ресурсы для финансирования развития. От эффективности такого взаимодействия зависит способность финансовой системы обеспечивать экономику инвестиционными ресурсами.

Одной из основных функций рынка капитала является обеспечение связи между сбережениями и инвестиционными потребностями экономики. Население и организации формируют финансовые ресурсы, которые при размещении в финансовые инструменты могут использоваться другими участниками рынка для финансирования экономической деятельности.

Для населения участие в рынке капитала создает возможность не только сохранить денежные средства, но и получить доход от владения финансовыми активами. Для предприятий выпуск ценных бумаг представляет собой дополнительный способ привлечения финансирования наряду с банковским кредитованием. В результате финансовые ресурсы перераспределяются между участниками экономики в зависимости от их потребностей, ожидаемой доходности и уровня принимаемого риска.

Расширение числа частных инвесторов увеличивает потенциальный объем внутренних финансовых ресурсов, которые могут быть направлены на рынок ценных бумаг. Однако само по себе увеличение вложений населения не означает автоматического роста инвестиций в реальный сектор. Существенное значение имеет структура приобретаемых инструментов и способность эмитентов привлекать капитал непосредственно для финансирования своей деятельности.

Если средства инвесторов направляются преимущественно на уже обращающиеся финансовые инструменты, происходит перераспределение капитала между владельцами активов. При приобретении ценных бумаг в рамках первичного размещения привлеченные средства поступают непосредственно эмитенту и могут использоваться для реализации инвестиционных проектов. Поэтому для инвестиционного развития важно одновременно расширять базу частных инвесторов и повышать активность компаний на первичном рынке.

В 2025 г. продолжилось расширение участия населения в российском фондовом рынке. По данным Банка России, за год розничные инвесторы внесли на брокерские счета 2,5 трлн руб. Количество клиентов с активами свыше 10 тыс. руб. выросло с 4,9 до 5,5 млн человек, а общий объем активов розничных инвесторов достиг 12,3 трлн руб., увеличившись за год на 16% [2].

При этом структура вложений населения характеризовалась повышенным спросом на долговые инструменты. Доля облигаций в портфелях физических лиц за 2025 г. увеличилась с 32 до 38%, тогда как доля акций снизилась с 30 до 25% [2]. Такая динамика показывает, что рост участия населения сопровождается увеличением спроса на инструменты с фиксированной доходностью.

Это подтверждается данными по операциям физических лиц с облигациями. В 2025 г. граждане приобрели ОФЗ на 490 млрд руб., а корпоративные облигации – на 1,26 трлн руб. Чистые покупки акций на вторичном рынке составили 142 млрд руб. [5]. Следовательно, население стало значимым источником спроса на финансовые инструменты российского рынка, однако существенная часть этого спроса приходится именно на долговой сегмент.

Рост активности продолжился в 2026 г. Во II квартале чистый приток средств на брокерские счета превысил 1 трлн руб. Общий объем активов на брокерских счетах инвесторов достиг 13,6 трлн руб. [3]. При этом инвесторы продолжили активно приобретать российские акции, однако отрицательная переоценка бумаг привела к снижению их доли в структуре активов до 20% [3].

Одновременно развитие первичного рынка акций остается менее устойчивым. В 2025 г. объем биржевых публичных размещений акций увеличился со 102,1 до 125,2 млрд руб., однако число эмитентов сократилось с 19 до 9. Только четыре компании впервые вышли на рынок акционерного капитала [4]. Таким образом, рост объема привлеченных средств через публичные размещения не сопровождался расширением числа компаний, использующих данный механизм финансирования.

Сложившаяся ситуация свидетельствует о наличии определенного разрыва между расширением инвестиционного спроса со стороны населения и возможностями компаний по привлечению капитала через публичный рынок. С одной стороны, объем средств, направляемых населением на финансовый рынок, увеличивается. С другой стороны, предложение новых инструментов со стороны эмитентов остается относительно ограниченным.

Одной из основных проблем российского рынка капитала является недостаточная эмитентская активность. Для многих компаний банковское кредитование остается более привычным способом привлечения средств, тогда как выход на фондовый рынок требует затрат на подготовку размещения, раскрытие информации и соблюдение требований к корпоративному управлению. Поэтому расширение возможностей рыночного финансирования предполагает снижение барьеров для компаний, заинтересованных в привлечении капитала.

Вторая проблема связана со структурой инвестиционного спроса населения. Несмотря на рост вложений в облигации, для инвестиционного развития необходимо расширять использование различных финансовых инструментов и стимулировать долгосрочное инвестирование.

Третьим направлением является повышение качества взаимодействия между инвесторами и эмитентами. Для частных инвесторов большое значение имеют доступность информации о компаниях, понятность финансовых инструментов и

уровень защиты их прав. Для эмитентов, в свою очередь, важны предсказуемые правила привлечения капитала и приемлемые издержки выхода на рынок.

В связи с этим развитие российского рынка капитала должно быть ориентировано на одновременное расширение инвестиционной активности населения и увеличение числа компаний, привлекающих финансирование через рыночные инструменты. Среди приоритетов Банка России на ближайшие годы выделяются развитие рынка капитала как источника финансирования бизнеса, повышение прозрачности первичных размещений и инвестиционной привлекательности долгосрочных инструментов [1].

Дополнительное значение имеет повышение финансовой грамотности населения. Расширение числа инвесторов должно сопровождаться пониманием различий между финансовыми инструментами, их доходностью и рисками. Это позволит формировать более устойчивый спрос на долгосрочные инвестиционные продукты и снизить зависимость поведения инвесторов от краткосрочных изменений рыночной конъюнктуры.\

Рынок капитала является важным элементом системы финансовых отношений и выполняет функцию перераспределения финансовых ресурсов между экономическими субъектами. Его значение для инвестиционного развития определяется возможностью направлять накопленные средства на финансирование деятельности предприятий и реализацию инвестиционных проектов.

Российский рынок капитала в 2025–2026 гг. характеризуется заметным расширением участия населения. Увеличиваются объемы средств на брокерском обслуживании, растет спрос на облигации и другие финансовые инструменты. Вместе с тем динамика первичного рынка акций остается менее устойчивой, а число компаний, использующих публичные размещения для привлечения капитала, остается ограниченным.

Это позволяет сделать вывод о том, что дальнейшее увеличение роли рынка капитала в инвестиционном развитии российской экономики требует одновременного развития двух взаимосвязанных направлений: расширения инвестиционного спроса и повышения эмитентской активности. Только при наличии достаточного предложения инвестиционных инструментов растущий объем сбережений населения сможет в большей степени трансформироваться в долгосрочные ресурсы для финансирования бизнеса и инвестиционных проектов.

Список использованных источников

1. Основные направления развития финансового рынка Российской Федерации на 2026 год и период 2027 и 2028 годов / Центральный банк Российской Федерации. – Москва : Банк России, 2025. – 137 с. – URL: https://library.cbr.ru/catalog/lib/books/1038665/ (дата обращения: 07.10.2026).

2. Инвесторы увеличили вложения в фондовый рынок / Центральный банк Российской Федерации. – 10.03.2026. – URL: https://www.cbr.ru/press/event?id=28365 (дата обращения: 07.10.2026).

3. Инвесторы внесли триллион на брокерские счета / Центральный банк Российской Федерации. – 25.08.2026. – URL: https://www.cbr.ru/press/event/?id=32786 (дата обращения: 07.10.2026).

4. Рынок IPO и SPO в 2025 году: тенденции и результаты / Центральный банк Российской Федерации. – 26.03.2026. – URL: https://www.cbr.ru/press/event/?id=28429 (дата обращения: 07.10.2026).

5. Граждане купили рекордные объемы ОФЗ и корпоративных облигаций в 2025 году / Центральный банк Российской Федерации. – 06.02.2026. – URL: https://www.cbr.ru/press/event/?id=28290 (дата обращения: 07.10.2026).

УДК 004.8

УПРАВЛЕНИЕ ЦИФРОВОЙ КУЛЬТУРОЙ В УСЛОВИЯХ ВУЗОВСКОЙ СРЕДЫ

Хмель Ольга Анатольевна, к.э.н., доцент,
проректор по идеологической и воспитательной работе
Полесский государственный университет, khmel.o@polessu.by

Аннотация. *В статье рассматриваются инструменты управления цифровой культурой, направленные на профилактику возникновения негативных явлений и повышение качества образовательной среды университета. Сформулированы практические рекомендации для снижения рисков в условиях цифровизации.*

Ключевые слова: *искусственный интеллект, ИИ-агенты, цифровая культура, цифровая безопасность.*

Искусственный интеллект сегодня дает возможность оперативнее и в большем объеме использовать уже имеющиеся технологии, благодаря инструментам ИИ мошенникам стало легче генерировать фишинговые страницы. Так, отмечают эксперты в ИИ-сфере, достаточно дать большой языковой модели задачу: «Сделай копию этого сайта и добавь вредоносный функционал». Таким образом, мошеннические атаки становятся масштабнее, из-за чего возрастает необходимость в повышенном внимании и надёжной защите.

Технологии искусственного интеллекта стремительно прогрессируют. Если раньше чат-боты казались передовым решением, то сегодня уже появились ИИ-агенты. Такие системы могут самостоятельно выполнять цепочки задач и реагировать на запросы действием. Эти «виртуальные сотрудники» способны самостоятельно принимать решения в рамках поставленной задачи. Они легко масштабируются и действуют быстро. Эксперты в области искусственного интеллекта стараются создать чёткие и понятные нормы безопасности, которые помогут минимизировать опасности при использовании нейросетей. Полностью обезопасить взаимодействие между людьми и алгоритмами - это ключевая задача, однако для снижения вероятности возникновения проблем важно ответственно применять ИИ-технологии, учитывая как их плюсы, так и потенциальные риски.

Именно поэтому, в современных реалиях защита корпоративных данных и сотрудников требует продуманной политики, включающей внедрение стандартов цифровой безопасности. Неконтролируемое использование сотрудниками публичных нейросетей может привести к утечке конфиденциальной информации. Следовательно, нужно четко объяснять работникам, какие сведения разрешено загружать в общедоступные сервисы, а для каких задач применять исключительно утвержденный софт. Передавать чат-ботам на базе искусственного интеллекта конфиденциальную и финансовую информацию строго запрещено. Данные, которые вводятся в такие системы, могут сохраняться и применяться для дальнейшего

обучения алгоритмов. Для защиты профиля в сервисе на базе искусственного интеллекта рекомендуется задать сложный пароль и включить двухэтапную проверку; рекомендуется обновлять операционную систему, браузер и антивирусное ПО как на личном, так и на рабочем оборудовании; не следует переходить по ссылкам из сомнительных сообщений, а для передачи учебных материалов и научных трудов рекомендуется пользоваться исключительно официальными каналами связи. Также обязательно стоит перепроверять ответы нейросети, поскольку она может выдавать недостоверные сведения.

С целью рационального использования инструментов искусственного интеллекта и установления требований к организации образовательного процесса с использованием ИИ в Полесском государственном университете разработана Политика в области использования систем искусственного интеллекта. Использование технологий и инструментов ИИ допускается только с соблюдением требований национального законодательства, а при использовании инструментов искусственного интеллекта пользователи обязаны принимать меры, направленные на предупреждение и минимизацию рисков возникновения негативных последствий. Подразумевается, что искусственный интеллект должен органично дополнять, а не заменять традиционные технологии обучения [1].

Для совершенствования работы по обеспечению цифровой безопасности в университете создано молодежное объединение «Лаборатория «Цифровая безопасность смыслов»», которое выполняет следующие задачи:

- воспитание ответственного отношения к информации, формирование культуры информационной безопасности и цифровой грамотности; воспитание правовой и этической культуры как средства противодействия деструктивным проявлениям и экстремизму;
- развитие навыков безопасного поведения в сети, формирование культуры безопасного поведения в цифровой среде;
- проведение мероприятий, направленных на профилактику дезинформации, фейков, манипулятивных воздействий и деструктивного влияния в цифровой среде;
- разработка просветительских материалов по вопросам информационной грамотности;
- формирование устойчивости к манипуляциям и информационному давлению, развитию критического мышления и профилактике «цифровой тревожности»;
- реализация модели взаимного обучения «равный обучает равного» в сфере цифровой безопасности и безопасного поведения в сети.

Таким образом, студенты по принципу «равный обучает равного» пропагандируют соблюдение цифровой культуры и формируют навыки критического анализа, верификации и этичного использования информации, что является необходимым в условиях стремительного роста объемов данных и интеграции искусственного интеллекта в образовательную среду.

Можно сделать вывод, что управление цифровой культурой в вузовской среде является на сегодняшний день стратегическим ресурсом цифровой трансформации и требует пристального внимания, а также позволяет минимизировать риски цифрового развития.

Список использованных источников

1. Политика в области применения систем ИИ / [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https:// https://www.polessu.by/sites/default/files/files/00-files/09/doc03943920261021110344.pdf - Дата доступа: 20.10.2026.

УДК 339.138

СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Хмельницкая Екатерина Васильевна, старший преподаватель
Полесский государственный университет
Khmialnitskaya Katsiaryna Vasilievna, Senior Lecturer,
Polessky State University, khmelnitskaia.e@polessu.by

Аннотация. *В статье рассматривается сущность инновационной активности предприятия, ее отличие от смежных категорий, а также основные виды инновационной деятельности с учетом специфики организаций розничной торговли.*

Ключевые слова: *новшество, инновация, инновационная деятельность, инновационный потенциал, цифровизация, розничная торговля.*

В условиях ускорения технологических изменений и роста конкуренции инновационная активность становится одной из ключевых характеристик развития предприятия. Она показывает не только наличие у организации отдельных новых решений, но и ее способность системно воспринимать изменения внешней среды, преобразовывать идеи в управленческие, технологические, продуктовые и процессные решения, внедрять их в хозяйственную деятельность и получать экономический эффект. Для предприятий розничной торговли данная характеристика приобретает особое значение, поскольку результативность бизнеса во многом зависит от скорости обновления товарного предложения, форматов обслуживания, цифровых клиентских сервисов, логистики и внутренних бизнес-процессов.

В Республике Беларусь правовые и организационные основы инновационной деятельности определены Законом Республики Беларусь «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь». В нем инновационная деятельность рассматривается как деятельность по преобразованию новшества в инновацию, а инновация связывается с использованием или введением в гражданский оборот новой либо усовершенствованной продукции, технологии, услуги или организационно-технического решения [1]. Такой подход важен, поскольку он позволяет отличать

реальную инновацию от идеи, намерения или отдельного технического улучшения, не доведенного до практического применения.

В учебной литературе понятие инновационной активности трактуется шире, чем простое наличие инноваций. Учебники по инновационному менеджменту связывают инновационное развитие предприятия с управлением инновационным процессом, ресурсами, проектами нововведений и получением практического результата [2, с. 18–24; 3, с. 31–36]. Такой подход позволяет рассматривать инновационную активность не только как результат внедрения отдельных новшеств, но и как элемент общей системы инновационного управления предприятием.

Международная методология также подчеркивает прикладной характер инноваций. В Руководстве Осло инновация определяется как новый или улучшенный продукт либо процесс, который существенно отличается от прежних продуктов или процессов организации и введен в использование либо представлен потенциальным пользователям [4, с. 20]. В этом определении особенно важны два признака: существенное отличие от ранее применявшихся решений и факт внедрения. Поэтому для оценки инновационной активности предприятия необходимо анализировать не только ресурсы для инноваций, но и то, какие продуктовые, процессные, маркетинговые и организационные изменения фактически реализованы организацией.

Таблица – Подходы к определению понятия “инновационная активность предприятия”

Источник / автор	Содержание подхода
Закон Республики Беларусь № 425-З [1]	Инновационная деятельность рассматривается как преобразование новшества в инновацию; инновация связывается с практическим использованием новой или усовершенствованной продукции, технологии, услуги либо организационно-технического решения.
OECD/Eurostat, Oslo Manual 2018 [4, с. 20]	Инновация – новый или улучшенный продукт либо бизнес-процесс, существенно отличающийся от прежних решений организации и введенный в использование или представленный пользователям.
Д.А. Гусева, Е.А. Миронова [5, с. 23–31]	Инновационная активность раскрывается через процесс движения от генерации знаний и идей до коммерциализации и получения финансового результата.
Л.В. Пасечникова, Т.Н. Ларина	Инновационная активность отражает способность предприятия реагировать на изменения внешней среды путем внедрения новых продуктов, технологий, организационных систем и систем управления.
Е.И. Гнатышина	Оценка инновационной активности должна учитывать количественные и качественные показатели, включая ресурсный, результативный, экспертный и временной аспекты.
Э.А. Алиева	Инновационная активность может оцениваться через интенсивность внедряемых инноваций и степень их новизны.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1; 4; 5].

Проведенный анализ показывает, что в нормативном подходе акцент делается на факте преобразования новшества в инновацию, в международной методологии

– на практическом внедрении нового или улучшенного продукта либо бизнес-процесса, а в научной литературе – на интенсивности инновационной деятельности, использовании инновационного потенциала и достижении экономического результата.

Дискуссионным остается вопрос о том, какие признаки следует считать ключевыми при оценке инновационной активности: объем затрат на инновации, количество внедренных решений, степень их новизны, частоту появления инноваций или влияние на экономические результаты. Для торговых организаций данный вопрос особенно важен, поскольку значительная часть инноваций имеет не научно-исследовательский, а прикладной продуктовый, процессный, сервисный и организационно-цифровой характер. Социально-экономическая сущность инновационной активности в данном случае проявляется в обновлении способов создания и реализации ценности для потребителей, повышении производительности использования ресурсов, снижении операционных потерь и адаптации организации к изменяющимся условиям рынка.

Для более точного раскрытия данного понятия необходимо разграничить несколько близких категорий. Новшество представляет собой новый результат интеллектуальной, организационной или технической деятельности, который потенциально может быть использован на практике. Инновация – это уже внедренное новшество, имеющее практическое применение. Инновационная деятельность охватывает действия по разработке, внедрению и использованию инноваций. Инновационный потенциал характеризует совокупность ресурсов и возможностей предприятия для осуществления инновационной деятельности. Инновационная активность, в отличие от потенциала, отражает фактическое движение и результативность использования этих возможностей.

Такое разграничение имеет принципиальное значение. Наличие финансовых ресурсов, складской инфраструктуры, информационных систем или квалифицированного персонала еще не означает высокого уровня инновационной активности. Высокая инновационная активность проявляется тогда, когда эти ресурсы используются для регулярного внедрения конкретных изменений: новых товарных предложений, собственных торговых марок, цифровых сервисов, автоматизации торговых операций, развития каналов электронной торговли, повышения качества обслуживания и совершенствования внутренних процессов управления.

Инновационная активность предприятия формируется под влиянием как внешних, так и внутренних факторов. К внешним факторам относятся состояние рынка, конкурентная среда, изменение потребительского поведения, развитие технологий, государственная инновационная политика, доступность финансовых ресурсов и уровень развития инновационной инфраструктуры. Внутренние факторы включают стратегию предприятия, организационную структуру, квалификацию персонала, уровень цифровизации бизнес-процессов, наличие управленческой поддержки инноваций, финансовую устойчивость и способность предприятия оценивать риски инновационных проектов.

Для торговой организации особенно важна связь инновационной активности с операционной эффективностью и обновлением клиентского предложения. В промышленности инновационная деятельность часто выражается в разработке новой продукции или внедрении производственных технологий. В розничной торговле значительная часть инноваций имеет продуктовый, процессный,

маркетинговый, организационный, логистический и цифровой характер. Они могут проявляться в запуске новых товарных линеек, развитии собственных торговых марок, внедрении новых сервисов для покупателей, цифровизации программы лояльности, изменении способов оплаты и обслуживания, а также в совершенствовании внутренних операций торговой сети.

В современных условиях значительная часть инноваций связана с изменением процессов управления, логистики, маркетинга, работы с данными, обслуживания покупателей и обучения персонала. Такой подход соответствует современному пониманию бизнес-инноваций, в котором наряду с продуктами большое значение имеют бизнес-процессы [4, с. 20–22].

Особое место среди перечисленных видов занимают цифровые инновации. При этом цифровые инновации не следует рассматривать только как закупку программного обеспечения или оборудования. Их экономический смысл проявляется в изменении качества управленческих решений и клиентского опыта. Например, мобильное приложение, электронный чек, цифровая программа лояльности, персонализированное предложение, онлайн-заказ или автоматизированный сценарий обслуживания являются инновационными не потому, что имеют цифровую форму, а потому, что изменяют способ взаимодействия предприятия с покупателем и позволяют быстрее запускать новые продукты, сервисы и процессы.

Важным условием инновационной активности является участие персонала. Даже технологически сильное решение не даст ожидаемого результата, если работники не готовы его использовать, не понимают его назначения или воспринимают изменения как дополнительную нагрузку. В исследованиях инновационной активности персонала подчеркивается необходимость сочетания материального и нематериального стимулирования, обучения, поддержки инициативности и участия руководства в формировании инновационной культуры.

Инновационная активность также связана с риском. Новые решения могут требовать затрат, перестройки процессов, обучения работников, изменения взаимодействия с поставщиками и покупателями.

Таким образом, инновационная активность предприятия представляет собой комплексную характеристику, отражающую не только наличие отдельных новшеств, но и способность организации системно инициировать, внедрять и использовать инновации для повышения эффективности деятельности. Она отличается от инновационного потенциала тем, что характеризует не только наличие ресурсов и возможностей, но и фактическую результативность их применения в хозяйственной деятельности предприятия.

Для организаций розничной торговли инновационная активность проявляется преимущественно в продуктовых, процессных, маркетинговых, организационно-управленческих, логистических, цифровых и кадровых инновациях. При этом ключевое значение имеют не только сами внедренные решения, но и частота их появления, способность предприятия тестировать новые идеи, масштабировать успешные решения и превращать инновации в регулярный элемент управления предприятием.

Список использованных источников

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З. – Режим доступа: https://zakony-by.com/zakon_rb_o_gosudarstvennoj_innovatsionnoj_politike_i_innovatsionnoj_deyatelnosti.htm. Дата доступа: 03.10.2026.
2. Горфинкель, В.Я. Инновационный менеджмент: учебник / В.Я. Горфинкель, А.И. Базилевич, Л.В. Бобков; под ред. Т.Г. Попадюк. – Москва: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2023. – 380 с.
3. Мальцева, С.В. Инновационный менеджмент: учебник для вузов / С.В. Мальцева. – Москва: Издательство Юрайт, 2024. – 517 с. – ISBN 978-5-534-17988-0.
4. OECD/Eurostat. Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation. – 4th ed. – Paris: OECD Publishing; Luxembourg: Eurostat, 2018. – 256 p.
5. Гусева, Д.А. Теоретические подходы к исследованию инновационной активности регионального промышленного комплекса / Д.А. Гусева, Е.А. Миронова // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. – 2022. – Т. 13, № 2. – С. 23–31.

УДК 330.341:001.895(476)

ВЗАИМОСВЯЗЬ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОСИСТЕМЫ С ОБЕСПЕЧЕНИЕМ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Четырбок Наталья Петровна, к.э.н., доцент,
первый проректор,
Брестский областной институт развития образования
Chetyrbock Natallia Petrovna, PhD in Economics,
Associate Professor, First Vice-Rector,
Brest Regional Institute of Education Development, natabrest@hotmail.com.

Аннотация. *В статье анализируется взаимосвязь развития инновационной экосистемы и уровня научно-технологической безопасности (НТБ). Выделены четыре канала влияния: кадровый суверенитет, технологическая независимость, импортонезависимость и адаптационная устойчивость. Рассмотрены пороговые индикаторы и зарубежные подходы. Для Республики Беларусь обоснована необходимость преодоления разрыва между формальной институциональной насыщенностью и реальной экосистемной динамикой.*

Ключевые слова: *инновационная экосистема, научно-технологическая безопасность, технологический суверенитет, импортонезависимость, наукоёмкость ВВП, инновационная политика.*

Введение. В условиях нарастающей геополитической неопределённости, ужесточения санкционного давления и блокирования традиционных каналов передачи зарубежных технологий обеспечение научно-технологической безопасности

приобретает статус фундаментального условия сохранения национального суверенитета. В этой связи именно процесс непрерывного развития национальной инновационной экосистемы (ИЭ) выступает тем защитным контуром, который способен обеспечить устойчивость отечественной науки и производства к внешним шокам [1; 2].

Данный подход согласуется с современными мировыми тенденциями. В международной академической практике взаимосвязь инновационных процессов и технологической устойчивости активно исследуется в рамках концепции Стратегических национальных инновационных систем (SNIS). Зарубежные исследователи подчёркивают, что стабильное обеспечение безопасности макроэкономической системы невозможно без постоянного развития и качественного усложнения инновационной среды [3].

Основная часть. Взаимосвязь ИЭ и НТБ не является однородной: она реализуется через несколько относительно самостоятельных механизмов, каждый из которых воздействует на свой компонент безопасности. Целесообразно выделить четыре ключевых канала (таблица 1).

Кадровый суверенитет является фундаментальной составляющей НТБ. Развитие инновационной экосистемы создаёт привлекательные условия для удержания специалистов внутри страны. Международные пороговые индикаторы включают долю исследователей с учёными степенями (не менее 15–20%) и плотность кадров (не менее 60 исследователей на 10 тыс. занятых). В условиях санкционного давления внутренняя экосистема становится «буфером», который удерживает специалистов и предотвращает их массовый отток.

Таблица 1. – Каналы влияния развития инновационной экосистемы на НТБ

Канал	Компонент НТБ	Механизм влияния	Пороговый индикатор
1. Кадровый	Кадровый суверенитет	Развитие инфраструктуры (технопарки, венчурные фонды) удерживает исследователей	Доля исследователей с учёными степенями ≥ 15–20%
2. Технологический	Технологическая независимость	Переход от единичных патентов к сквозным платформам	Доля инновационной продукции ≥ 20–25%
3. Сетевой	Импортонезависимость	Формирование научно-производственных кластеров	Доля высокотехнологичного импорта ≤ 30–35%
4. Институциональный	Адаптационная устойчивость	Гибкое финансирование, снижение бюрократии	Наукоёмкость ВВП ≥ 1,0%

Источник: составлено автором на основе [1; 5; 7].

Технологическая независимость представляет собой материальную основу НТБ. Ключевое значение имеет не столько абсолютное количество патентов, сколько динамика обновления технологий и их направленность на ликвидацию

критических уязвимостей. Пороговый индикатор - удельный вес иннова-ционной и высокотехнологичной продукции должен составлять не менее 20–25%.

Импортонезависимость производства особенно важна для стран с ограниченным доступом к внешним рынкам. В развитой экосистеме существует множество «обходных путей» - малых инновационных предприятий, способных оперативно разработать аналог импортного компонента. Пороговый индикатор - доля высокотехнологичного импорта в промежуточном потреблении стратегических секторов - не должен превышать 30–35%. По данным ГИИ-2025, в Беларуси индикатор «импорт высокотехнологичной продукции» составил всего 5,4%, что указывает на необходимость развития внутренних сетевых связей как альтернативы импорту технологий [4].

Адаптационная устойчивость высший уровень НТБ. Развитие институциональной среды по принципу гибкости уменьшает время ответа на внешнее давление. Пороговый индикатор наукоёмкость ВВП должен составлять не менее 1,0% (ориентир развитых систем от 3,0%). Как отмечают европейские исследователи в рамках концепции Trusted Research & Innovation, развитие регуляторных льгот должно сопровождаться совершенствованием механизмов защиты от утечек знаний [5].

Отраслевая специфика взаимосвязи проявляется в трёх стратегических секторах (таблица 2).

Таблица 2. – Отраслевая специфика взаимосвязи ИЭ и НТБ

Сектор	Механизм влияния	Пороговый индикатор
Микроэлектроника	Связи академических институтов со сборочными заводами	Импортозависимость ≤ 30–35%
ИТ-сектор	Акселерация проектов, специальные налоговые режимы	Кадровая обеспеченность
Высокотехнологичное машиностроение	Трансфер продуктов из университетских центров	Доля инновационной продукции

Источник: составлено автором.

В микроэлектронике независимость достигается не полным замещением импорта, а созданием компетенций в критических сегментах. В ИТ-секторе развитие мер поддержки напрямую влияет на кадровую обеспеченность и независимость критического ПО. В машиностроении передача технологий из университетских центров на заводы защищает промышленность от простоя [6].

Для Республики Беларусь критически важным является преодоление разрыва между формальной институциональной насыщенностью и реальной экосистемной динамикой. Сравнительный анализ показателей выявил струк-турные дисбалансы: при относительно высоких позициях по человеческому капиталу (39-е место в ГИИ) страна имеет критически низкую наукоёмкость ВВП (около 0,6%). Это свидетельствует о необходимости институциональных реформ и увеличения финансирования НИОКР.

Заключение. Проведённый анализ позволяет сформулировать следующие выводы. Во-первых, развитие инновационной экосистемы выступает главным защитным барьером для научно-технологической безопасности. Во-вторых, взаимосвязь ИЭ и НТБ носит многоканальный характер: она проявляется через кадровый

суверенитет, технологическую независимость, импортонезави-симость и адаптационную устойчивость. В-третьих, для Беларуси необходимо преодоление разрыва между институциональной насыщенностью и реальной экосистемной динамикой, что требует не столько создания новых организаций, сколько развития связей и увеличения финансирования НИОКР.

Список использованных источников

1. Клейнер, Г. Б. Экономика экосистем: шаг в будущее / Г. Б. Клейнер // Экономическое возрождение России. — 2019. — № 1 (59). — С. 5–14.

2. Отраслевые финансы : учебно-методическое пособие для студентов специальности 1-25 01 04 Финансы и кредит / Т.Н. Лобан, М.П. Самоховец, М.И. Бухтик, А.В. Киевич. – Пинск : Полесский государственный университет, 2018. – 67 с. – EDN: HJQCIV.

3. Мальгина, И. В. Экосистемный подход к технологическому предпринимательству / И. В. Мальгина // Стратегии и инструменты управления экономикой: устойчивое развитие и технологическая трансформация : материалы X Междунар. науч.-практ. конф., Санкт-Петербург, 18 мая 2022 г. – СПб. : ИТМО, 2023. — С. 205–206.

4. UKRI. Trusted Research and Innovation Principles. – URL: https://www.ukri.org/publications/ukri-trusted-research-and-innovation-guidance/ (дата обращения: 28.10.2026).

5. WIPO. Global Innovation Index 2025: Belarus. – Geneva : World Intellectual Property Organization, 2025. – URL: https://www.wipo.int/gii-ranking/en/belarus (дата обращения: 28.10.2026).

6. Проровский, А. Г. Влияние инноваций на развитие финансового рынка в Республике Беларусь / А.Г. Проровский, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. № 7 (287). С. 6-13.

7. Николаевский, В. В. Инновационная экосистема как фактор обеспечения национальной конкурентоспособности / В. В. Николаевский, К. А. Малиновская // Белорусский экономический журнал. – 2020. – № 4. – С. 91–106.

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ И БАНКОВСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Бухаров Д.Н. Эволюция теоретических взглядов на банковскую и лизинговую деятельность в условиях цифровизации……. 3

Волохов В.И. Банковский надзор и аудит как единая система обеспечения устойчивости банковской деятельности…… 6

Gao Dongze Vulnerability factors and classification of threats to financial security…… 10

Давыдова Н.Л., Сплошнов С.В. Структурная неоднородность долга населения Республики Беларусь: сегменты розничного кредитования…… 13

Езерская Т.А., Ковалева Н.В. Финансовая безопасность организации как фактор устойчивого развития национальной экономики……. 18

Зыков Н.В., Янкина И.А. Методические подходы к оценке кредитного риска современных финансовых организаций в условиях цифровизации… 22

Игнатьева Е.С. Основные направления девалютизации экономики Республики Беларусь……. 26

Карульская А.С., Давыдова Н.Л. Стратегия ОАО «Белагропромбанк» на рынке корпоративного кредитования…….. 29

Кисель С.Л. Банковская конкуренция на рынке депозитов физических лиц Беларуси в иностранных валютах……. 33

Конончук И.А. Налоговая нагрузка на предприятия Полесского региона. 38

Ларченко И.А. Тенденции консолидации целевых бюджетных фондов в бюджетной системе Республики Беларусь: за и против……. 42

Лопух Ю.И., Сергеюк В.С. Трансформация рынка банковских платежных карточек в эпоху цифровизации…… 45

Лукашевич В.А. Финансовое посредничество в Республике Беларусь: состояние и направления развития……. 49

Миленин М.В. Финансовый протекционизм в условиях фрагментации мировой экономики: новые вызовы для банковской системы Республики Беларусь…….. 53

Минченко Н.А. Финансирование риска: понятие и формы воздействия на экономику предприятий…… 57

Овчинников М.И. Новые денежные средства и платежные инструменты в эпоху цифровизации экономики……. 61

Пономарева Е.С. Организационные основы деятельности криптобанков в Республике Беларусь……. 64

Прокопьева Е.Л. Мировая и российская практика регулирования цифровых валют……. 68

Хомченко И.А. Государственное регулирование цифровых финансовых активов: сравнительно-правовой аспект…… 73

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ: СОВРЕМЕННОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Панков Д.А., Езерская Т.А. Национальная система бухгалтерского учета: генезис, проблемы, решения……. 77

Панова Н.С., Савина С.А. Особенности организации бухгалтерского учета и анализа на предприятиях малого агробизнеса в зависимости от 81

системы налогообложения……
Якубова И.П., Галкина М.Н. Направления развития методики бухгалтерского управленческого учета расчетов по оплате труда…….. 85

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ БЕЛОРУССКОЙ ЭКОНОМИКИ

Гагуа Р.Б. Філасофскія аспекты падрыхтоўкі эканамістаў у Рэспубліцы Беларусь…….. 90
Лозицкий В.Л. Дидактический потенциал технологий искусственного интеллекта в обеспечении преемственности общего среднего и высшего образования…… 93
Микелевич Е.Б. Вовлеченность сотрудников с оптимистичным и пессимистичным атрибутивным стилем…… 97
Шульга М.Л. Психологические особенности академической мотивации студентов различной профессиональной направленности и на разных этапах обучения…… 101

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

Liu Qinyuan, Kievich A.V. Navigating sovereign and geopolitical risk vectors in cross-border digital financial systems in the “One belt, one road” project…. 105
Wang Xu, Kievich A.V. Characterization of three structural constraints on the sustainable development of digital finance based on big-data internet platforms 111
Базан Е.А., Орешникова О.В. Инновационное развитие предприятия как фактор повышения его конкурентоспособности…… 114
Вакулич Е.А. Теоретические основы построения интеллектуальных систем выявления страхового мошенничества в имущественном страховании Республики Беларусь…….. 119
Гибеж А.Г. Сравнительный анализ традиционных источников и методов внешнего финансирования коммерческих организаций…… 122
Грабар Р.Н. Безработица: мировые тенденции и государственное регулирование в Республике Беларусь……. 125
Гребенникова М.А. Психология потребителя в условиях кризиса COVID-19: новые модели поведения…… 130
Гречишкина Е.А., Фабишевская Е.В. Международная логистика в условиях трансформации глобальных цепей поставок…….. 133
Демьянов С.А. Формирование и развитие биотехнологических кластеров в Республике Беларусь…….. 138
Зборина И.М. Экономика психического здоровья: влияние экономических кризисов и инфляции на уровень социальной напряженности…… 142
Колосовская Е.М. Глобальный инновационный индекс как инструмент диагностики инновационного развития Республики Беларусь……. 145
Кривецкая А.С., Фабишевская Е.В. Управление материально-товарными потоками: методы и инструменты оптимизации… 149
Никитов А.И. Механизмы привлечения населения на фондовый рынок… 153
Олесиюк Ю.С. Национальное богатство Республики Беларусь: 157

ресурсная детерминанта, концептуально-методологические основания оценки и императивы структурной трансформации……..
Пригодич И.А. Механизм обеспечения финансовой безопасности экосистемы банка…… 160
Ржевская Т.А. Соотношение человеческого капитала и человеческого потенциала: парадокс в контексте стратегий развития…… 165
Сахаров К.А. Роль рынка капитала в трансформации сбережений в инвестиционные ресурсы…….. 169
Хмель О.А. Управление цифровой культурой в условиях вузовской среды 173
Хмельницкая Е.В. Сущность инновационной активности предприятий розничной торговли…… 175
Четырбок Н.П. Взаимосвязь развития инновационной экосистемы с обеспечением научно-технологической безопасности государства…… 179

Научное издание

СБОРНИК
научных статей
XVII международной научно-практической конференции
по вопросам финансовой и банковской экономики
«БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА:
УСТОЙЧИВОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ»

Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
30 октября 2026 г.

За содержание и достоверность информации
в материалах сборника отвечают авторы

Формат 60×84/16 Гарнитура Times
Усл. печ. л. 10,8. Уч.–изд.л. 13.